உலகக் கூட்டுறவு இயக்கம்

— மார்கரெட் டிக்பி

உலகக் கூட்டுறவு இயக்கம்



ஆசிரியர் மார்கரெட் டிக்பி

தமிழாக்கம் அ. வேல்மணி



தமிழ் வெளியீட்டுக் கழகம்

தமிழக அரசு

தமிழ் வெளியீட்டுக் கழக வரிசை எண்—189

உலகக் கூட்டுறவு இயக்கம்

(The World Co-operative Movement)

ஆசிரியர்
மார்கரெட் டிக்பி

தமிழாக்கம் :
அ. வேல்மணி, பி.காம். (ஆனர்ஸ்)
தமிழ்நாடு அரசு கூட்டுறவுத்துறை.



தமிழ் வெளியீட்டுக் கழகம்
தமிழக அரசு

First Edition—December 1968

B.T.P. No. 189

The World Co-operative Movement

Margaret Digby

Translation

A. Velumani

Price Rs. 5-50

This translation of The World Co-operative Movement by Margaret Digby is published by arrangement with Messrs. Hutchinson & Co. (Publishers) Ltd., London.

Printed by
THE IDEAL PRINTERS,
MADRAS-6

அணிந்துரை

(திரு. இரா. நெடுஞ்செழியன், தமிழகக் கல்வி-தொழில் அமைச்சர்)

தமிழைக் கல்லூரிக் கல்வி மொழியாக ஆக்கி ஏழு ஆண்டுகள் ஆகிவிட்டன. குறிப்பிட்ட சில கல்லூரிகளில் பி.ஏ., வகுப்பு மாணவர்கள் தங்கள் பாடங்கள் அனைத்தையும் தமிழிலேயே கற்று வருகின்றனர். தொடக்கத்தில் இருந்த இடர்ப்பாடுகள் மெல்ல மெல்ல மறைந்துவருகின்றன. நாடு முழுதும் பரந்துள்ள மாணவர்களின் ஆர்வம், 'தமிழிலேயே கற்பிப்போம்' என முன் வந்துள்ள கல்வி ஆசிரியர்களின் ஊக்கம், பிற பல துறைகளிலும் தொண்டு செய்வோர் இதற்கெனத் தந்த உழைப்பு, தங்கள் சிறப்புத் துறைகளில் நூல்கள் எழுதித் தர முன்வந்த நூலாசிரியர்கள் தொண்டுணர்ச்சி, இவற்றின் காரணமாக இத் திட்டம் நம்மிடையே மகிழ்ச்சியும், மனநிறைவும் தரத்தக்க வகையில் நடைபெற்றுவருகிறது.

பல துறைகளில் பணிபுரியும் பேராசிரியர்கள் எத்தனையோ நெருக்கடிகளுக்கிடையே குறுகிய காலத்தில் அரிய முறையில் நூல்கள் எழுதித் தந்துள்ளனர்.

வரலாறு, அரசியல், உளவியல், பொருளாதாரம், புவியியல், வேதியியல், உயிரியல், வானியல், புள்ளியியல், தத்துவம் ஆகிய பல துறைகளில் தனி நூல்கள், மொழிபெயர்ப்பு நூல்கள் என்ற இருவகையிலும் தமிழ் வெளியீட்டுக் கழகம் நூல்களை வெளியிட்டு வருகிறது.

இவற்றுள் ஒன்றுன '**உலகக் கூட்டுறவு இயக்கம்**' என்ற இந் நூல் தமிழ் வெளியீட்டுக் கழகத்தின் **189** ஆவது வெளியீடாகும். கல்லூரித் தமிழ்க் குழுவின் சார்பில் வெளியான **35** நூல்களையும் சேர்த்து இதுவரை **224** நூல்கள் வெளிவந்துள்ளன.

கணக்கிலடங்காத் தடைகளை எல்லாம் அகற்றித் தமிழன்னை கல்லூரிக் கலை மண்டபத்தில் கொலு வீற்றிருக்கிருள். எனவே, இவ்வன்னையை வாழ்த்துவோமாக! உழைப்பின் வாரா உறுதிகள் இல்லை; ஆதலின், உழைத்து வெற்றி காண்போம். தமிழைப் பயிலும் மாணவர்கள் உலக மாணவர்களிடையே சிறந்த இடம் பெறவேண்டும்; அதுவே தமிழன்னையின் குறிக்கோளுமாகும். சென்னைப் பல்கலைக் கழகத்தின் பலவகை உதவிகளுக்கும் ஒத்துழைப்புக்கும் நம் மனம் கலந்த நன்றி உரித்தாகுக.

இரா. நெடுஞ்செழியன்

முன்னுரை

'கூட்டுறவு' என்ற சொல் வழக்கில் இரு வகைகளில் பொருள் கொள்ளப்படுகின்றது. முதலாவதாகக் 'கூடிப் பணி புரிதல்' என்ற பொதுவான வகையிலும் இப்பொழுதுள்ள நடைமுறையில் 'பரஸ்பர உதவி' என்ற பொருளிலும் அது கையாளப் படுகின்றது. இதைத் தவிர, ஒரு குறிப்பிட்ட வகை வர்த்தக நிறுவனங்களுக்கும் சில நாடுகளில் சட்டபூர்வமாக இச்சொல் உபயோகப்படுத்தப்படுகின்றது. இன்று அதுபோல் இச்சொல்லால் குறிப்பிடப்படும் வர்த்தக நிறுவனங்களின் வகைகள் கணக்கி லடங்கா. உதாரணமாக, பிரிட்டனிலுள்ள மிகப்பெரிய பலசரக்கு மொத்த வியாபாரம் மற்றும் மாவு ஆலை நிறுவனம், நைஜீரியக் காடுகளில் பனைமரக்காய்களைச் சேகரிக்கும் ஆப்பிரிக்கப் பெண் களின் கூட்டம், ஒன்ருகச் சேர்ந்து கடலில் மீன் பிடிக்கச்செல்லும் ஐஸ்லாந்து நாட்டு மீனவர்கள், கொள்ளை நோய் மற்றும் இயற்கை விபத்துகள் ஆகியவற்றிலிருந்து தங்களுடைய கால்நடைகளைப் பாதுகாத்துக்கொள்ளும்பொருட்டு தகுந்த காப் பீடு செய்துகொள்ளும் ஃபிரெஞ்சு நாட்டு விவசாயிகள், போரினுல் அழிந்துபோன தமது இல்லங்களைப் புதுப்பித்துக் கட்டிக்கொள்ள விழையும் அரசாங்க அலுவலர்கள், கனடாவின் பிரெய்ரிச் சம வெளியில் விளைவிக்கப்பெற்ற கோதுமையில் பாதியை விற்பனைக்கு அனுப்பும் அந்நாட்டு விவசாயிகள், நோயுற்ற தமது உற்ருர் உறவினரைத் தக்க மருத்துவமனைக்கு எடுத்துச் செல்லும் செர்பிய நாட்டுக் குடியானவர்கள், தமக்கென ஒரு வங்கியை நடத்தும் மலேயா நாட்டு எழுத்தர்கள், இராணுவ உடைகள் ஆக்கிக் கொடுக்கும் ருஷியப் பெண்கள், தமது இல்லங்களுக்கும் தானியப் பட்டறைகளுக்கும் மின்வசதிக் கம்பிகளைப் பொருத்திக்கொள்ளும் செக்கோஸ்லாவிய விவசாயிகள் ஆகியவர்களைக் குறிப்பிடலாம். இவர்களிடையே காணப்படும் பொதுவான அம்சம்தான் என்ன? அவநம்பிக்கையின்றி, உதவி மனப்பான்மை மற்றும் கூடி உழைக்கும் முயற்சிகள் ஆகியவைகளை அடிப்படையாகக் கொண்டு நடைபெறும்—கூட்டுறவு என்ற சொல்லுக்கு முதல்வகை பொருளைக் கொடுக்கும்—செயல்முறைப் பொருளாதார அமைப்பு களே இவை. இத்தகைய கூட்டுறவுச் செயல்களையும் மற்றவை களையும் நன்கு பிரித்துக்காட்டும் சிறப்புத்தன்மை ஒன்று உண்டு. இதை நடைமுறை நோக்கம் ஆகிய இரண்டிலுமே காணலாம்.

'கூட்டுறவுச் சங்கமானது எளியவர்களிடையே எக்காலத்தும், தன்னல நோக்கமின்றி, கூட்டாக வர்த்தக நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளும் நோக்கத்துடன் உருவாக்கப்பட்ட நிறுவனமாகும். அந்நிறுவனத்தின் நடைமுறையில் எந்த அளவிற்குப் பொறுப்பெடுத்துக்கொள்ளுகிறார்களோ, அந்த அளவிற்கு அதன் அங்கத்தினர் ஒவ்வொருவருக்கும் பிரதிபலன் கிடைக்கும்' என 1908ஆம் ஆண்டில் C. R. ஃபே என்ற விற்பன்னர் கூட்டுறவுச் சங்கத்தின் தன்மையை வரையறை செய்திருந்தார். இது ஒரு நல்ல விளக்கமே. ஆனால், கூட்டுறவு முறையில் செய்யக்கூடிய காரியங்கள் எல்லாம் வர்த்தக நடவடிக்கை என்ற குறுகிய சொல்லமைப்பில் அடங்கிவிடா. 'எளியவர்' என்ற சொல்லையும் ஓர் ஒப்பு நோக்குடன்தான் பார்க்கவேண்டும். உதாரணமாக, அயர்லாந்தின் விவசாயிகள் நல்வளம் பெற்று வாழ்ந்தபோதிலும்கூட, அவர்கள் இங்கிலாந்தின் 'இம்பீரியல் கெமிக்கல்ஸ்' அல்லது 'ஸ்டாண்டர்டு ஆயில் கம்பெனி' ஆகிய நிறுவனங்களுடன் ஒப்பிட்டு நோக்கும்போது, 'எளியவர்களே'.

பின்னால் வந்த டாக்டர் G. மிலாடினுஸ் என்ற எழுத்தாளர் எல்லாவகைக் கூட்டுறவு நிறுவனங்களிலுமுள்ள பொதுவான அம்சங்களைத் தொகுத்துக் கீழ்க்கண்டவாறு கூறியுள்ளார் :

> 'தங்களுடைய பொதுவான ஒரு நோக்கத்தைப் பரஸ்பர உதவியினால் நிறைவேற்றிக்கொள்ளும்பொருட்டு, அதன் நிமித்தம் ஏற்படக்கூடிய ஊறுகளுக்கு உட்பட்டு, அப் பொது முயற்சிக்கு வேண்டிய மூலதனத்தையும் அளித்து, கூட்டாக ஒரு பொருளாதார அமைப்பின்மூலம் சிறு சிறு உற்பத்தியாளர்களும் உபயோகிப்போர்களும் ஏற்படுத்திக்கொள்ளும் ஓரமைப்பே கூட்டுறவுச் சங்கம் எனப்படும்.'

முதலில் கூறப்பட்ட விளக்கத்தைப்போன்றே இதுவும், கட்டுப்பாடற்ற செயல் உரிமை, குடியரசு முறைகள், பொருளாதார வாழ்க்கையில் பரஸ்பர பொறுப்பு, நல்வாழ்விற்கான நோக்கு ஆகிய கருத்துகளைக் கொண்டு விளங்குகிறது.

இன்று சரியான, அவசியமான பொருளாதார வாழ்க்கையைப் பற்றிய கருத்துகள், மதக் கொள்கைகளைப்போலவே பின்பற்றப் படுகின்றன. அத்தகைய கருத்துகள் மாபெரும் தொழில் நுணுக்க மாறுதல்களுடன் பிணைந்து இன்றைய பொருளாதார அமைப்பிலே பெருத்த மாறுதல்களை விரைவாகச் செய்து வருகின்றன. மனிதன் கடுமையான வாழ்க்கைப் போராட்டத்தில்

ஈடுபட்டிருக்கும் இவ் விருபதாவது நூற்ருண்டின் மத்தியிலே இத்தகைய கொள்கை வளர்ச்சியினூடே கூட்டுறவு இயக்கத்தின் ஈடுபாடு எங்கே உருவாகிறது, எப்படிச் செயல்படுகிறது என்பன போன்ற விஞக்கள் சமுதாய வளர்ச்சியின் சரித்திரத்திலே அக்கறை கொண்டவர்களின் உள்ளத்தில் முதலில் எழுவது இயற்கையே. கூட்டுறவு இயக்கமானது முதலாளித்துவம், தனியார் வியாபாரமுறை ஆகியவற்றின் ஒரு விசேட அம்சமே என்று கூறப்படுகிறது. அதே நேரத்தில் ஒரு சாராரால் அது சோசலிசத்தின் ஓர் உருவகமாகவும் கொள்ளப்படுகிறது. தவிர, சோசலிச சமுதாயத்தின் முன்ேேடி எனவும் அது கருதப்படுகிறது. 'ஒழுங்கற்ற இவ்வுலகில் காணப்படும் ஒரே ஒரு சிறந்தமுறை' எனவும் 'தனிப்பட்ட முதலாளியின் முறையற்ற சக்திகளினின்றும் சமுதாயத்தைக் காக்கும் பாதுகாப்புக் கேடயம்' எனவும், அத்துடன் 'தன் போக்கில் வல்லமையுடன் விளங்கும் அரசாங்கத்தின் பிடியிலிருந்து தனி மனிதன் தன்ஜேக் காத்துக்கொள்ளப் பயன்படுத்தும் ஒரு கருவி' எனவும் கூட்டுறவு முறையானது வருணிக்கப்படுகிறது. மேலே கூறப்பட்டவைகளில் உண்மைக்கு உகந்தது எது என்பதை முடிவுகட்ட முதலில் அவ் வியக்கத்தின் வரலாற்றை அறிந்துகொள்ள வேண்டும். அத்துடன் முன்னுஜேய, இந்நாஜேய அதன் கருத்துகஜேயும், அதல் பங்கு கொள்வோரைப்பற்றியும், பல்வேறு நாடுகளிலும் அது எந்தெந்த உருவில் இயங்குகிறது என்பதையும், மனிதனின் எந்தெந்த நடவடிக்கைகளில் அது கலந்து நிற்கிறது என்பதையும் அறிந்துகொள்ள வேண்டும். இவைகஜேயெல்லாம் அறிந்துகொள்ளும்போது அக் கூட்டுறவு இயக்கமானது, மற்றப் பொருளாதார முறைகளுடன் ஒப்பிட்டு நோக்கப்படும்போது, எவ்வெவ்வகையில் முக்கியத்துவம் வாய்ந்தது என்பதை நன்கு உணரமுடியும். வருங்காலத்தில் அது எந்த அளவிற்குப் பயனுடையதாக இருக்கும் என்பதையும் ஓரளவிற்குப் புரிந்துகொள்ள முடியும்.

பொருளடக்கம்

1. கருத்து வளர்ந்த வரலாறு

அன்றாட வாழ்க்கையில் மக்கள் ஒருவருக்கொருவர் உதவி செய்துகொள்ளுவது மிகப் பழங்காலந்தொட்டே இருந்துவரும் வழக்கமாகும். குறிப்பாகப் பண்டைக்கால விவசாய வர்க்கத்தினர் அறுவடைக் காலங்களில் ஒன்றுகூடி உழைப்பதும், பல்வேறு குடும்பத்தினருக்குச் சொந்தமான கால்நடைகளை ஒரு சிலர் மேய்ச்சல் வெளிகளுக்குக் கொண்டுசெல்வதும் தொன்று தொட்டு இருந்துவருவதேயாகும். அதுமட்டுமன்று, அவர்கள் இன்னும் ஒருபடி முன்னேறியிருந்தார்கள். மிகப் பழங் காலத்தில் மெஸபடோமியாவிலும், மத்திய காலத்தில் ஹாலந்து நாட்டிலும், எங்கெல்லாம் விவசாயமானது நீர்ப்பாசன முறைகளின்மூலம் இயங்கிவந்ததோ அங்கெல்லாம் வெள்ளப் பெருக்கினால் சேதம் ஏற்படாமலிருக்க அணை கட்டிப் பாதுகாக்கவும், நல்ல வடிகால் முறைகளை ஏற்படுத்திப் பராமரிக்கவும், எல்லா விவசாயிகளுக்கும் வேண்டிய காலத்தில் வேண்டிய நீர் அளிக்கும் பொருட்டு மடைகளைத் திறந்து மூடவும், ஒரு கட்டுப்பாடான, ஒழுங்கு படுத்தப்பட்ட கூட்டுச் செயல்முறை இருந்துவந்தது.

காதல் விவகாரங்களும், நீர்ப்பாசனத் தகராறுகளுமே பல்வேறு நாடுகளிலும், பல்வேறு காலங்களிலும் கொலைக் குற்றத்திற்கு அடிப்படையாக அமைந்திருந்தது என்று சொல்லப்பட்டபோதிலும், இரண்டாவது வகை சம்பந்தப்பட்ட மட்டிலாவது கூட்டுறவு முறையின் காரணமாக, நாகரீகமடைந்த நாடுகளில் அவை குறைந்துவிட்டது என்ற உண்மை குறிப்பிடத் தக்கது. கூட்டுறவின் சாயலுடன் இவ்விதம் கூடி இயங்கும் தன்மையே நாட்டுப்புற மக்களிடையே ஒற்றுமை உணர்ச்சியை உண்டாக்குவதற்கு ஒரு மூலகாரணமாக இருந்துவந்திருக்கிறது.

முக்கியமாக முந்தைய ஸ்லாவ் நாடுகளில் வசித்துவந்த ரஷ்யர்களின் 'மீர்' முறையும், செர்பியர்களிடையே வழங்கி வந்த 'ஜாத்ருக' முறையும் அவ்விதம் ஏற்படுத்திக்கொண்ட பொருளாதாரச் சமுதாய அமைப்புகளாகும். வியாபார முறையி லான கூட்டுறவுகளும்கூடப் பண்டைக் காலத்தில் இருந்துதான் வந்திருக்கின்றன. ஃபிரான்ஸ் நாட்டிலும், ஸ்விட்ஸர்லாந்து நாட் டிலும், ஆல்ப்ஸ் மலைப்பகுதிகளின் பள்ளத்தாக்குகளிலிருந்து ஆடு மாடுகளைக் கோடைக் காலங்களில் தூரமான புல்வெளிகளுக்குக் கொண்டுசெல்லும்போது, அவ்வப்போது உற்பத்தி செய்யப்படும் பாலை, உபயோகிப்போர் அண்மையில் இல்லாத காரணத்தால், பாலாடைக் கட்டியாக மாற்றிவிடும் பழக்கம் இருந்துவந்தது. இதுபோன்ற சமயங்களில் அதிகமான அளவில் நல்ல பால் கிடைத்துவந்த காரணத்தால் ஒவ்வொரு கூட்டத்தினரும் தங்களுடைய கால்நடைகளின் பாலை ஒன்ருகக் கூட்டிக் கலந்து, பாலாடைக் கட்டிகளை உற்பத்தி செய்து, பின்னர் இலையுதிர் காலத்தில் அதே பாலாடைக் கட்டிகளாகவோ, அல்லது அவற்றின் மதிப்பிற்கு வேறு பொருள்களாகவோ, அவரவர் களின் கால்நடைகளின் எண்ணிக்கைக்குத் தக்கவாறு பகிர்ந்து கொண்டனர்.

பழங் காலத்தில் நகர்ப்புறங்களில் எந்த அளவிற்குக் கூட்டுறவு முறை வளர்ந்திருந்தது என்பதற்குத் தெளிவான எடுத்துக் காட்டுகள் இல்லாமற்போனலும் கிரேக்க, ரோமானிய சாம்ராஜ்யங் களின் பழம் பெரும் நகரங்களின் சவ அடக்கச் சங்கங்களும், பரஸ்பர பாதுகாப்புச் சங்கங்களும் (Mutual Insurance Societies), தொழிலாளர் நல அமைப்புகளும், ரஷ்ய நாட்டிலே 'ஆர்டல்' (Artels) முதலியவைகளும் செயல்பட்டுவந்தன. அவைகள் நவீன காலம்வரைகூட இருந்துவந்தன. இக்காலத்திய தொழிலாளர் சங்கங்களைப் போலல்லாமல் அவைகள் பல அம்சங் களிலும் இன்றைய உற்பத்தியாளர் கூட்டுறவுச் சங்கங்களைப் போலவே இயங்கிவந்தன. இருந்தபோதிலும், அந் நகர்ப்புற மக்களிடையே எந்த அளவிற்குக் கூட்டுறவுத் தத்துவங்கள் நடை முறையிலே இருந்துவந்தன என்பதற்கு விரிவான எடுத்துக் காட்டுகள் எதுவுமில்லை. என்றபோதிலும், இவையெல்லாம் ஆரம்பகாலம் முதலே மனிதன், வேலையிலும் சரி, அல்லது விளையாட்டிலும் சரி ஒருவருக்கொருவர் சேர்ந்திருந்தே வாழ்ந் துள்ளனர் என்பதற்கும் பரஸ்பர உதவி செய்துகொள்ளும் வழக்கமானது குடும்ப எல்லையையும் தாண்டி நன்கு ஒழுங்கு படுத்தப்பட்ட—ஓரளவிற்கு நிரந்தரமான—முறையில் இயங்கி வந்துள்ளது என்பதற்கும் சான்றுகளாகும்.

ஆனல், இன்றைய கூட்டுறவு இயக்கமானது, கருத்தின் அடிப்படையில் அல்லாது, வேறு எவ்வகையிலும் இத்தகைய பழங்கால அமைப்புகளின் தொடர்ச்சி என்று கூறுவதற்கு இயலாது. அதற்கு மாருக, மனிதர்கள் தம் கடமையைச் செய்து உரிமையைக் கோரும் ஒழுங்கான, சீர்படுத்தப்பட்ட பொருளாதார நிலைகளும், பரஸ்பர உதவி எண்ணங்களும் மிகப் பலவீனமாகி, வாழ்க்கையானது கட்டுப்பாடில்லாத போட்டி மனப்பான்மை மிகுந்த தனி மனிதர்களின் கை ஓங்கியிருந்த நேரத்தில் எழுந்த ஓர் இயக்கமாகும். பதினெட்டாம் நூற்ருண்டின் மத்தியிலே அடிப்படையான சில மாறுதல்கள் ஏற்பட்டன. உலகின் எல்லாப் பகுதிகளும் வியாபாரத் தொடர்புகளால் இணைக்கப்பட்டன. அயல் நாட்டுக் குடியேற்றமும், அச்சுறுத்தி ஆதிக்கம் செலுத்தி நாடும் பொருளும் சேர்க்கும் வழிகளும் பெருகின. போரிலோ அல்லது ஆடம்பர வாழ்க்கையிலோ செல்வத்தை வீணுக்காமல், செல்வத்தைக் கொண்டு மேலும் செல்வத்தைப் பெருக்கும் தனிப்பட்ட மனிதர்களின் கையில் செல்வம் பெருகி நிற்கும் நிலை ஏற்பட்டது. மக்களையும் மற்றப் பொருள்களையும் சுய நலத்திற்காகக் கையாளும் பல புது முறைகள் தோன்றின. நிதான முறையில் இயங்கிவந்த முந்தைய பொருளாதார அமைப்பினுல் இத்தகைய விளைவுகளையெல்லாம் சமாளிக்க முடியாத நிர்ப்பந்தமும் ஏற்பட்டது. அதன் விளைவாக அப் பழைய அமைப்புத் தகர்ந்து, அப் புதிய உத்வேகத்தினுல் தொழிற் புரட்சியும் விவசாயப் புரட்சியும் ஒருங்கே ஏற்பட்டன. மனித வாழ்க்கையின் நிலைகளிலும் உறவுகளிலும் ஆழமான பல மாறுதல்கள் ஏற்பட்டன. அம் மாற்றங்கள் இன்றும் பெருகி வளர்ந்துகொண்டுதான் இருக்கின்றன!

திடீரென்று பெருத்த அளவில் ஏற்படும் எந்த ஒரு மாறுதலும், மக்களின் ஒரு சாராருக்குக் கஷ்ட நஷ்டங்களை ஏற்படுத்தத்தான் செய்யும். அவைகளைச் சமாளிக்க இயலாதவர்கள் அச் சுழலில் சிக்கி, ஈடேற முடியாமல், மூழ்கிப்போய்விடுகிருர்கள். பத்தொன்பதாம் நூற்ருண்டின் ஆரம்பத்திலும் பதினெட்டாம் நூற்ருண்டின் இறுதியிலும் ஏற்பட்ட சமுதாய, பொருளாதார, தொழில் நுணுக்கப் புரட்சிகளின் விளைவாக உலகத்தின் செல்வம் பெருகியது. விவசாய உற்பத்தியும் கால்நடைச் செல்வமும் பெருகின. அன்ருட வாழ்க்கைக்கு உபயோகமான பண்டங்களின் உற்பத்தி பெருகியது. வீட்டின் தேவைகளும் வசதிகளும் அதிகமாயின. ஆனல், இப் பெரும் மாறுதல்களினுல் ஏற்பட்ட முதல் பலன் ஏராளமான தொழிலாளர்கள் ஆண்களும் பெண்களுமாகக் குறைந்த ஊதியத்திற்கு,

சுகாதாரக் கேடான சூழ்நிலையில், தவிர்க்க முடியாத வகையில், நீண்ட நேரம் வேலை செய்யும்படியாக நிர்ப்பந்திக்கப்பட்டதே யாகும். அதுவுமன்றி எதிர்பாராமல் ஏற்படும் வேலையின்மைக் காலங்களில் அவர்கள் ஓரளவிற்குப் பட்டினி கிடக்கவேண்டிய நிலை ஏற்பட்டதுமல்லாமல் சுகாதாரமில்லாத நெருக்கடியான வீடுகளில் குடியிருந்து, ஊட்டமில்லாத கலப்பட உணவுகளை அதிக விலையில் வாங்கி வாழ்ந்துவரும்படியான சூழ்நிலையும் உருவாகியது. மக்கள் தமக்கு விருப்பமான வேலையைச் செய்து மனம்போல் வாழ்ந்திருக்கும்படியான வாய்ப்பு அறவே இல்லாமல் போயிற்று. அப்படி விரிந்து பரந்து வளர்ந்துகொண்டேயிருந்த மாறுதல்களினுல் சிறு நிலச்சுவான்தார்கள் தமது பழைய விவசாய முறைகளுடனும், குறைந்த பொருள் வசதியுடனும் மாறுபட்ட சூழ்நிலையைச் சமாளிக்க இயலாமல், புதிதாக அமைந்த பெரும் பெரும் விவசாயப் பண்ணைகளுக்கு, இடம்விட்டுத் தம் நிலை பெயர்ந்தனர். வியாபாரிகள், கப்பல் கம்பெனிகள், எண்ணெய், ரசாயனம் முதலிய பொருள்களை விற்பனை செய்யும் ஸ்தாபனங்கள் முதலியவற்றின் செல்வாக்கு மேலோங்கியதன் காரணமாக விவசாயம் தனது முக்கியத்துவத்தை இழந்தது.

தங்களுடைய இத்தகைய இழிநிலையைச் சீர்படுத்திக் காலப் போக்கில் முற்றிலுமாக அந்நிலையிலிருந்து தாமாகவே விடுபட முடியும் என்ற எண்ணம் ஏககாலத்தில் அந்த உழைப்பாளர் வர்க்கத்தின் பல்வேறு கூட்டத்தினரிடையேயும் தோன்றவில்லை. ஆங்காங்கு ஏற்பட்ட விழிப்புணர்ச்சியின் காரணமாகச் சில சீர்திருத்த முறைகள் ஏற்பட்டாலும்கூட அவையனைத்துமே கூட்டுறவு அடிப்படையில் அமைந்திருக்கவில்லை. ஆலைத் தொழி லாளர்களும், ஓரளவிற்குக் குடியானவர்களும் மிக்க சிரமத்துடன் நீண்ட போராட்டங்களுக்குப் பின் தங்களுக்கென தொழிற் சங்கங்களை ஏற்படுத்திக்கொண்டு தங்களுடைய நிலையைப் பாதுகாத்துக்கொள்ள ஆரம்பித்தார்கள். அத் தொழிற்சங்கங்கள் முதலாளித்துவ முறையின் கட்டுக்கோப்பை முற்றிலும் மாற்றி யமைக்க இயலாமற்போனுலும், காலப்போக்கிலே உற்பத்தியின் வருவாயில் கணிசமான ஒரு பங்கை அவர்கள் அடையவும் ஓரளவுக்கு சுய அந்தஸ்தையும் சுதந்திரமான வாழ்க்கையையும் பெறவும் பெரிதும் உதவின. இது ஒருபுறமிருக்க, வேறு பலர் அரசியல் ரீதியாகத் தொழிலாளர்களுக்குப் பார்ஸிமன்ற வோட்டுரிமை பெறவும், அவர்களது உரிமைகளையும் நலன் களையும் பாதுகாப்பதற்கான சட்டங்களை இயற்றுவதற்கும் பாடு பட்டனர். இன்னும் சிலரோ இத்தகைய விளைவுகளில் வெறுப்புக் கொண்டு மதக்கோட்பாடுகளைக் கடைப்பிடித்து இறைவழியில் மாறிப் போரிட்டனர்.

இனி, கூட்டுறவு முறையானது இரு முனைகளிலிருந்து உதய மாயிற்று. சந்தர்ப்பத்தை ஒட்டிய தேவையினால் உந்தப்பட்டு ஒன்றுபட்டு இயங்கிக் கூட்டுறவு முறை என்ற ஒன்றைச் சிறுகச் சிறுக வளர்த்து விட்டனர் ஒரு சாரார். அப்படியின்றி முதலிலேயே கொள்கை அளவில் திட்டமிட்டுக் கற்பனை செய்துகொண்டு பின் மக்களின் கவனத்திற்குக் கொண்டுவந்தனர் வேறொரு சாரார். ஆனால், இவ்விருசாராரும் ஒருவரை ஒருவர் சார்ந்தே முன்னேற வேண்டியிருந்தது. மனித சரித்திரத்தில், பிளாட்டோவின் காலம் தொட்டே, குறையில்லாத முழுமையானதோர் மனித சமுதாயத்தை ஏற்படுத்த வேண்டுமென்ற கனவு இருந்தேவந்தது. ஆனால், அக் கனவு, பொருளாதாரம், அரசியல், சட்டம் ஆகிய எல்லாத் துறைகளிலுமே தன்னிறைவு கொண்ட ஒரு 'நாடு' என்ற விரிந்த அளவில் உருவாகியிருந்தது. அதே கனவுதான் இன்றைய சோஷலிசக் கொள்கையாக மாறி நிற்கிறது.

ஆனால் 'நாடு' என்ற பெரிய அளவிலல்லாமல், சிறிய சமூக அளவில் தன்னிறைவு பெற்று, போட்டியின்றிக் கூட்டுறவில் இணைந்து, மக்கள் ஒற்றுமையுடன் வாழவேண்டும் என்ற எண்ணம் முதன் முறையாக மத்திய காலத்தில், குறிப்பாக விவசாயத்தை ஆதாரமாகக்கொண்டு, கலை, தொழில்வளம் ஆகியவற்றின் உறுதுணையுடன் தங்கள் வாழ்க்கையை வகுத்துக் கொண்ட 'பெனிடிக்டின்' சமுதாயத்தினர் காலத்தில்தான் உருவாயிற்று. அச் சமுதாயம் மட்டுமே அப்போது அத்தகைய சிறப்பு அம்சத்தைப் பெற்றிருந்தது. பின்னர், திருமணம் மற்றும் பல அம்சங்களிலும் கட்டுப்பாடில்லாத வாழ்க்கையே பொதுவில் காணப்படலாயிற்று. 17ஆம் நூற்றுண்டிலே, முக்கியமாக இங்கிலாந்து நாட்டிலே 'மறுமலர்ச்சி' தோன்றிய பின்னர்தான் சாதாரணக் குடும்ப அமைப்புகளைக்கொண்டு, பொருளாதார முறையில் அமைந்த சமுதாய வாழ்க்கை முறையானது ஏற்பட்டது. அதையொட்டித்தான் தொழிற்புரட்சியும் முன்னேற்றமும் உண்டாயிற்று. பல்வேறு நாடுகளிலுள்ள புதுப்புது சமுதாய முறைகள் ஒன்றுக்கொன்று தொடர்பு கொண்டன. அரசியல், மதம் சம்பந்தமான கருத்துகள் பல தோன்றி நிலவின.

கி.பி. 1659ஆம் ஆண்டில் இங்கிலாந்தில் வாழ்ந்துவந்த பி. சி. பிளாக்பாய் (P. C. Plockboy) என்ற டச்சுக்காரர், விவசாயிகள், சிறுதொழில் புரிவோர், மாலுமிகள் மற்றும் பலவித தொழில் துறைகளில் ஈடுபட்டவர்களுக்கான பொருளாதாரச் சங்கங்களை அமைப்பதற்கான முறையில் ஒரு திட்டத்தை வெளியிட்டார். அச் சங்கங்களில் மூலதனப் பங்குகளைச் செலுத்துவதும்,

அவைகளில் சேர்ந்து உழைப்பதும் தாங்கள் விரும்பும்போது தங்கள் தங்கள் பங்குத் தொகைகளுடன் விலகிக்கொள்வதற்கான உரிமையும் அவைகளின் முக்கிய அம்சங்களாக விளங்கின. அக் குழுவினர் தாங்கள் உற்பத்தி செய்யும் விவசாயப் பொருள் களையும், மற்றப் பண்டங்களையும் தங்களுக்குள் பரஸ்பரம் விநியோ கித்துக்கொண்டு, அவைகளில் கிடைக்கும் இலாபத்தையும் தங்க ளுக்குள் பகிர்ந்துகொள்ள வேண்டும் என்ற விதியும் இருந்தது. சில ஆண்டுகளுக்குப் பின்னர், 1695-ல் ஜான் பெல்லர்ஸ் (John Bellers) என்பவர் பலதுறைத் தொழிற் பெருக்கக் கூட்டமைப்பை (Proposals for Raising a Colledge of Industry of all Useful Trades and Husbandry) ஆரம்பிப்பதுபற்றிய தமது திட்டத்தை வெளி யிட்டார். அத் திட்டம் முன்பு 'பிளாக்பாய்' என்பவரால் வெளி யிடப்பட்ட கருத்தை வலுப்பெறச்செய்து விரிவுபடுத்தியது. அத் 'தொழிற் கூட்டமைப்பின்'படி உற்பத்தியாளர், உபயோகிப் போர், விவசாயி, தொழிலாளி ஆகிய அனைவரும் ஒரே அமைப்பின் கீழ் ஒன்று சேர்ந்து, தமது பொருள்களைப் பொது அங்காடிகளில் விற்று அதன்மூலம் கிடைக்கும் இலாபத்தைக்கொண்டு தாங்கள் வெளியாரிடமிருந்து திரட்டிய மூலதனத்திற்கு வட்டியையும் செலுத்தவேண்டும். சுயதேவைப் பூர்த்தி, பரஸ்பர உதவி ஆகியவையின் இணைப்பு, கட்டாயமில்லாத ஜனநாயக முறையி லான சமத்துவம் நிறைந்த பொருளாதார அமைப்பு, உற்பத்தி யாளர்களுக்கும் உபயோகிப்போருக்கும் நேரடித் தொடர்பு, இடைப்பட்டோரின் நீக்கம் ஆகிய கூட்டுறவு இயக்கத்தின் பல் வேறு கருத்துகளும் மேலே கூறப்பட்ட அமைப்புகளில் பின்னிக் கிடக்கின்றன.

என்றபோதும், அவைகளெல்லாம் நடைமுறையில் எவ்வித பயனையும் அளிக்கவில்லை. திரு. பிளாக்பாய் அவர்களும் அவரது நண்பர்கள் சிலரும் தங்களுடைய கருத்தை அமெரிக்காவில் நடை முறைக்குக் கொண்டுவர முயன்றனர். ஆனால், அமெரிக்க அரசாங்கமோ அம் முயற்சிகளை ஒடுக்கி நசுக்கிவிட்டது. பின்னர் 18ஆம் நூற்றாண்டின் பிற்பகுதியில், ஸ்காட்லாந்தில் நெசவாளர் களில் ஒரு சில பிரிவினரும் 'காத்தாம்', 'உல்விச்' ஆகிய இடங் களிலுள்ள துறைமுகத் தொழிலாளர்களில் ஒரு சிலரும், தங்களுக் கென ஒரு மாவு ஆலையை ஏற்படுத்திக்கொண்டு, தங்களுக்கு வேண்டிய 'ஓட்மீல்' என்ற உணவுப் பொருளைத் தங்களுக்குள் விநியோகித்துவந்தனர். அவர்களது இந்த நடவடிக்கைகளைப் பற்றி விரிவாக ஒன்றும் சொல்லமுடியவில்லை. ஆனால், 17ஆம் நூற்றாண்டிலேயே சிந்தனையாளர் இருவர் இதே கருத்துகளை எழுதிவைத்துப்போயிருந்தனர். அக் கருத்துகளைத்தான் இவ

களும் முன்மாதிரியாக வைத்துக்கொண்டனரா என்பதும் சந்தேகமே.

அவ்விரு சிந்தனையாளர்களில் ஒருவரான திரு. பெல்லர்ஸ் என்பவரின் நூல்கள் இன்றைய கூட்டுறவு இயக்கத்தின் தந்தை எனப் பொதுவாகக் கருதப்படும் திரு. ராபர்ட் ஓவன் அவர்களின் கைக்குக் கிடைத்தன. ஆனால், அதற்கு முன்பாகவே அவரும் தமது சொந்தக் கருத்துகளைத் தெளிவான முறையில் அமைத்துக் கொண்டிருந்தார். கூட்டுறவு இயக்கத்தின் பல்வேறு கருத்து களையும் தந்துதவிய மனிதர்கள் பலரும் அக் கூட்டுறவுகளின் அங்கத்தினர்களாகவோ, நிர்வாகக் குழுவிலிருந்து நிர்வாகம் செய்பவர்களாகவோ, அக் கூட்டுறவுகளில் ஊதியம் பெறும் வேலை யாட்களை ஒத்தவர்களாகவோ இருக்கவில்லை என்ற உண்மை கவனிக்கத் தக்கது. திரு. ஓவன், வேல்ஸ் மாகாணத்தின் நடுப் பகுதியில் வாழ்ந்துவந்த ஒரு சிறு தரத்து வியாபாரியின் மகன் ஆவார். தமது இளமைப் பருவத்திலேயே வாழ்க்கையில் மாபெரும் வெற்றியைக் கண்டவர் அவர். கி.பி. 1771ஆம் ஆண்டில் பிறந்த அவர், தமது ஒன்பதாவது வயதில் லிங்கன்ஷயரில் துணி வியா பாரியிடம் தொழிற்பயிற்சியாளராகச் சேர்ந்தார். பதினன்காவது வயதில் பழைய லண்டன் பிரிட்ஜில் ஒரு கடையில் பணியாற்றிய அவர், பத்தொன்பதாவது வயதில் மான்செஸ்டரில் ஓர் நூல் ஆலையை நிர்வகிக்கும் அளவிற்குத் திறமைபெற்ற அவர், தொடர்ந்து இருபத்தோராவது வயதில் ஸ்காட்லாந்தில் அனேக ஆலைகளில் கூட்டு உரிமையாளராக உயர்ந்துவிட்டார். இச் சமயத்தில்தான் அவரது கவனம் தமது சுயவாழ்க்கையிலிருந்து வேறு திசையில் திரும்பியது. 'எந்த அளவிற்கு உயிரற்ற இயந் திரங்கள் கவனிக்கப்படுகின்றன. எந்த அளவிற்கு உயிருள்ள மனித இயந்திரங்கள் உதாசீனம் செய்யப்படுகின்றன என்பதை நான் கண்டுகொண்டேன்' என்று வெளிப்படையாக எழுதினர். நல்ல முறையில் பேணிவந்தால், சாதாரண தறி, கதிர் முதலிய இயந்திரங்களைவிட இறைவனல் அற்புதமாக அமைக்கப்பட்டுள்ள உயிருள்ள மனித இயந்திரங்கள் நல்ல பிரதிபலன் அளிக்காமலா போய்விடும்? தமது சக ஆலை முதலாளிகளின் மிகுந்த அதிருப்தி யையும் வெறுப்பையும் பொருட்படுத்தாமல், திரு. ஓவன் தினசரி வேலை நேரத்தை 17 மணியிலிருந்து 10 மணி அளவிற்குக் குறைத்ததுடன், பத்து வயதிற்கு உட்பட்ட சிறுவர்களை வேலைக்கு எடுத்துக்கொள்ளவும் மறுத்துவிட்டார். அதுவுமன்றி அவர் தமது தொழிலாளர்களுக்கு நியாயமான செலவில் உணவு, கல்வி, வீடு முதலிய வசதிகள் அனைத்தையும் செய்துகொடுத்தார். இவ்வள

விருந்தும், அவரது எதிர்ப்பாளர்கள் ஆச்சரியப்படும்படியாக முன்போலவே நல்ல இலாபமும் அடைந்துவந்தார்.

நியூலானூர்க் என்னுமிடத்தில் திரு. ஓவன் கட்டியிருந்த அவருடைய முன்மாதிரியான ஆலைகள், தொழிலாளர்களுக்கான தனிக் குடியிருப்புகளுடன், ஒரு தனிப்பட்ட உலகமாகக் காட்சியளித்தது. திரு. பெல்லர் காட்டிய வழியில் தன் கொள்கைகளை அமைத்து, நடைமுறையில் வெற்றி கண்ட திரு. ஓவன், தன்னிறைவு பெற்ற தொழிலாளர் குடியிருப்புகளையும் சமுதாயங்களையும் அமைத்து, அவைகளின் வழியாக நல்ல பண்படுத்தப்பட்ட பொருளாதார, சமுதாய வாழ்க்கையை உருவாக்க முனைந்ததில் வியப்பேதுமில்லை. அவர் மேலும் ஒருபடி முன்னேறிச்சென்று வடஅமெரிக்கா, மெக்ஸிகோ, இங்கிலாந்து, அயர்லாந்து முதலிய நாடுகளிலும் அத்தகைய குடியமைப்புகளை ஏற்படுத்தத் தமது செல்வத்தையும் செல்வாக்கையும் பயன்படுத்தலானார். பருத்தி வாணிபத்தில் ஓங்கியிருந்த நியூலானூர்க்கில் மிகத்திறமைசாலியான திரு. ஓவன் ஈடுஇணையற்ற ஒரு தனி மனிதனாக விளங்கினார். ஆனால், நியூலானூர்க்கில் பெறப்பட்ட அனுபவமானது பொதுவான பொருளாதார முறையிலிருந்து வேறுபட்ட தன்னிறைவுடன் திகழ விரும்பிய வேறு சிலருக்கு ஒத்துவராமற்போயிற்று. அத்தகைய் குடியமைப்புகளில் எதுவும் நீண்ட நாட்கள் நிலைத்திருக்கவில்லை. பணவசதிக் குறைவும், விவசாயத்திலும் தொழிலிலும் அனுபவமின்மையும், ஆரம்பத்தில் மிகவும் உற்சாகத்துடனிருந்தவர்கள் கூடக் காலப்போக்கில் உற்சாகமிழக்க நேர்ந்தமையும் இறுதியில் அக் குடியமைப்புகளைத் தோல்வியுறச்செய்தன. அத்தகைய குடியமைப்புகளில் சிறந்து விளங்கியது அயர்லாந்தில், கோசினேர் பகுதியில் ராலஹன் என்னுமிடத்தில் அமைக்கப்பட்ட ஒரு விவசாயக் குடியமைப்பாகும். திரு. ஓவனுடைய கொள்கைகளினால் கவரப்பட்ட நிலக்கிழார் ஒருவர் தமது நிலபுலன்களையும், அவைகளில் வேலைசெய்த உழவர்களையும் அத்தகையதோர் சோதனையில் ஈடுபடுத்தி, அதை நடத்துவதற்கு மனிதத் தன்மையும் திறமையும் ஒருங்கே வாய்ந்த திரு. ஈ. டி. கிரெய்க் என்பவரையும் ஏற்பாடு செய்தார். அக் குடியமைப்பானது ஒரு சில ஆண்டுகள் பெரும் வெற்றியுடன் விளங்கியது. மோசமான ஏழ்மை, தாழ்ந்த வறுமை நிலையில் குற்றங்கள் மலிந்துகிடந்த அந்த வட்டாரமானது வியக்கத்தக்க முறையில் ஒழுங்கும், வளமும், நல்லெண்ணமும் நிரம்பிய பகுதியாக மாறியது. ஆனால், அக் குடியமைப்பை அவ்விதம் வெற்றிகரமாக்கிய அந் நிலக்கிழாருக்கு அதில் ஒரு நிரந்தரமான ஈடுபாடு இல்லாமல் போயிற்று. சூதாட்டத்தில் தமது செல்வ

மனைத்தையும் இழந்துவிட்டு ஃபிரான்ஸ் தேசத்திற்குச் சென்று விட்ட அவரது உடைமைகள் அனைத்தும் ஏலத்தில் விற்கப் பட்டன. அவர் ஏற்படுத்திய குடியமைப்பும் கலைந்துபோயிற்று.

ஆனால், இதனாலெல்லாம் திரு. ஓவன் மனக்கலக்கம் அடையவேயில்லை. கார்ல் மார்க்ஸைப் போலவே திரு. ஓவனும், பொருளாதாரத்தின் உயிர்நாடி மனித உழைப்பைத்தான் சார்ந் திருந்ததென்றும், அவன் உருவாக்கிய பொருள்களில்தான் அது அடங்கியிருந்ததென்றும் திடமாக நம்பினார். எப்போதும் தமது கொள்கைகளை உடனடியாகச் செயலாற்றும் இயல்புள்ள திரு. ஓவன், 1832ஆம் ஆண்டில் லண்டனில் கிரேஸ் இன்கொராடு என்னுமிடத்தில் 'உழைப்பாளர் இணைப்பகம்' (Labour Exchange) ஒன்றை நிறுவினார். இக்காலத்தில் அப் பெயருடன் விளங்கும் நிறுவனங்களினின்றும் அது முற்றிலும் மாறுபட்ட அமைப்பைக் கொண்டிருந்தது. அந்த நிலையத்தில் விற்பனைக்குக் கொண்டு வரப்படும் பலவித பொருள்களுக்கும் ஈடாக 'உழைப்புக் குறி யீடுகள்' (Labour Notes) எனப்படும் புதுமுறைப் பண ஓலைகள் வழங்கப்பட்டன. அக்குறியீடுகள் அப்பொருள்களின் உற்பத்தியில் எந்த அளவிற்கு 'மனித உழைப்பு' அடங்கியிருந்தது என்பதைக் காட்டும் வகையில் அமைந்திருந்தன. இம் முறையானது ஆரம் பத்தில் ஓரளவிற்கு வெற்றிகரமாக அமைந்தபோதிலும், முடிவில் தோல்வியேயுற நேர்ந்தது. 'உழைப்புக் குறியீடுகள்' என்ற புதுமைப் பணப் புழக்க முறை வெற்றிபெருததற்குக் காரணம் அம் முறையை அனைவரும் அனுசரிக்கும்படியான அளவிற்கு, பெரும் அளவில் பல்வேறுவிதப் பொருள்கள் விற்பனைக்கு வந்து சேராதது தான் எனக் கருதப்பட்டது. அந்நிலையத்தில் தேவையில்லாத பொருள்கள் விற்பனையின்றிக் குவிந்துகிடந்தன. தேவைப்பட்ட பொருள்கள் கிடைக்காமற் போயின. மேலும் முக்கியமாக 1830 முதல் ஏற்பட்ட தொழிலாளர் இயக்கத் தோல்விகளும் இப் புது இயக்கத்தின் உயிர்நாடியைத் தளர்த்திவிட்டது. இரண்டாண்டு களுக்குப்பின் இச் சோதனை முற்றிலுமாகவே கைவிடப்பட்டது.

ஆரம்பத்தில் நியூலானார்க்கில் கிடைத்த வெற்றிகளைத் தவிர பின்பு நடைமுறையில் அவர் ஒருபோதும் வெற்றியடையாமல் போனபோதிலும் அவரது செல்வாக்கானது பல இடங்களிலும் பரவிநின்றது.

'குண நலங்களின் அமைப்பைப்பற்றிய கட்டுரைகள்', 'லானார்க் பகுதியைப்பற்றிய ஓர் அறிக்கை' முதலிய பல நூல்களை அவர் எழுதினார். அவைகளுக்கென ஒரு தனி பாணி இல்லாமல்

போனலும் அவைகளில் உயிரும் உத்வேகமும் தொனித்தன. தொடர்ந்து பல பத்திரிகைகளை அவர் வெளியிட்டபோதிலும், அவைகளில் ஒன்றுகூட நீண்ட நாட்கள் செயலாற்றவில்லை. தமது கொள்கைகளைப்பற்றி அயராது பேசியும் எழுதியும் வந்த அவர், ஒரு சிறந்த பேச்சாளி, பிரசாரகர் (மெக்காலே கலந்து கொண்ட ஒரு வேடிக்கை விருந்தில் திரு ஓவன் ஓர் அயர்லாந்து நாட்டுச் சட்டமன்ற உறுப்பினரைத் தம் கொள்கை வசமாக்க முயன்றதுண்டு) மிகவும் பலம் பொருந்திய பல நிறுவனங்களையும் சங்கங்களையும் அவர் அமைத்தார். அவரது 'தொழிலாளர் இணைப்பகம்' தோல்வியடைந்த உடன் அவரால் ஏற்படுத்தப்பட்ட அனைத்துலகப் பொது வகுப்புக் கழகமானது (Association of All Classes of All Nations) உலகில் எல்லா நாடுகளிலும் கிளைகளைக் கொண்டதோர் தலைமைக் கூட்டுறவு நிறுவனமொன்றை ஏற்படுத்துவதைக் குறிக்கோளாகக் கொண்டதுமன்றி, அதற்காகக் கூட்டங்கள், மகாநாடுகள், தூதுக்குழுக்கள், பிரசுரங்கள், இலாபமில்லாப் பண்டமாற்று முறைகள் முதலிய பிரசார முறைகளைக் கையாண்டு பொதுநோக்குச் சங்கங்களை (Communities of United Interests) உருவாக்குவதும் அதன் நோக்கமாயிருந்தது. ஐரோப்பாக் கண்டம் முழுவதும் திரு. ஓவன் சுற்றி அலைந்து தமது கொள்கைகளைப் பரப்பமுயன்ற போதிலும், மக்களின் மனம் அவரது கொள்கைகளை ஏற்றுக்கொள்ளும் அளவிற்குப் பக்குவமடைந்திருக்கவில்லை. இங்கிலாந்தில்கூட மிகச்சிலரே அவரது நிறுவனங்களில் அங்கத்தினர்களாகச் சேர்ந்தார்கள். அவரது விரிந்து பரந்த பிரசார முறைகள் ஒரு சில இடங்களில் மட்டுமே வேரூன்றத் தொடங்கியிருந்தது. மற்ற இடங்களில் கல்லில் விழுந்த விதைபோல் வீணாகப்போயிற்று. வேரூன்றிய இடங்களில், மெதுவாகத் தழைத்து, இறுதியில் ஓரளவு நல்ல பலனையும் அளித்தது. அவர் அக்காலத்தில் செய்த நல்ல பல காரியங்களில் ஒன்று 'கூட்டுறவு' என்ற சொல்லை உருவாக்கியதாகும். போட்டி முறை மறைந்து கூட்டுறவு வளரவேண்டும் என்பது அவரது கூற்று. இவ்விதமாகக் கூட்டுறவுமுறை, அது பிறப்பதற்கு முன்பே, பெயரிடப்பட்டுவிட்டது.

வேறு சில அறிஞர்களும் இதே கருத்துகளைக் கொண்டிருந்தனர். குறிப்பாகத் தமது சொந்த ஊரான கார்க் நகரிலும் அதன் சுற்று வட்டாரங்களிலும் சூட்சும புத்திக்காரர் எனப் பெயர்பெற்ற வில்லியம் தாம்ஸன் என்ற அயர்லாந்து நாட்டுக்காரர் கி.பி. 1924ஆம் ஆண்டில் 'மனிதனின் நல்வாழ்விற்குத் துணைபுரியும் செல்வம்' என்றதோர் நூலை வெளியிட்டார். மூன்றாண்டுகளுக்குப் பின் அவருடைய 'உழைப்பும் பணமும் உறவின் முறையே'

(The Claims of Capital and Labour Conciliated) என்ற நூல் வெளியிடப்பட்டது. பிரைட்டன் நகரத்து மருத்துவரும், திருமதி பைரனின் நண்பருமான டாக்டர் வில்லியம் கிங் (1786 – 1865) என்பவரும் நிலையான கூட்டுறவு ஸ்தாபனங்களை நிறுவ முயன்றார். திரு ஓவனின் முயற்சிகளைப் போலவே இவருடைய முயற்சிகளும் தோல்வியின் சாயல்களையே கண்டன. ஆனாலும், கி.பி. 1830ஆம் ஆண்டு அளவில் டாக்டர் கிங் அவர்களாலும் அவரது பின்னோடி களாலும் ஏற்படுத்தப்பட்ட கூட்டுறவுகள், திரு. ஓவனின் 'கூட்டுறவுச் சமுதாயங்கள்', 'உழைப்பாளர் இணைப்பகம்' இவை களைப்போலன்றி, அமைப்பிலே தற்காலத்திய கூட்டுறவுச் சங்கங்களை ஒத்திருந்தன. டாக்டர் கிங் அவர்களின் 'கூட்டுற வாளன்' என்ற மாதப் பத்திரிகை சரியாக இருபத்தெட்டு மாதங் களே வெளியிடப்பட்டது என்றபோதிலும், பரந்த அளவிலே ஓர் எழுச்சியை உண்டுபண்ணியது. ஓவனைப்போலவே அவரும் உழைப்பின் உயர்வைப்பற்றிப் பிரசாரம் செய்துவந்தாலும், மூலதனத்தின் முக்கியத்துவத்தைப்பற்றியும் அம் மூலதனமானது சேமித்து வைக்கப்பட்ட உழைப்பின் உருவகமே என்ற கொள்கையையும் கண்டறிந்தார். தொழிலதிபரான ஓவனைவிட, டாக்டர் கிங் ஓர் தீவிர ஜனநாயகவாதி (மருத்துவர் கண்ணில் மனிதர் அனைவரும் சமம்போலும்). செல்வந்தரிடமிருந்து உதவி பெறுவதைவிட சுய முயற்சிக் கொள்கையையே அவர் பெரிதும் ஆதரித்தார். உண்மையான கிறிஸ்தவரான அவர், குடும்ப வாழ்க்கையிலும் கூட்டுறவு வாழ்க்கையிலும் கிறிஸ்தவ நீதிகள் அடிப்படையாக அமையவேண்டும் என்ற கருத்தையும் கொண் டிருந்தார். இக் கொள்கையானது அவரது வயதிற்கும், அந் நாட்டின் சூழ்நிலைக்கும் ஒத்ததாக அமைந்துவிட, ஓவனின் விரிந்த கருத்துகள், சீர்திருத்தக் கொள்கைகளைவிட அபவாதங் களையே அதிகமாகப் பரப்பிவிட்டன. கிங் அவர்களின் முயற்சி யால் ஏற்படுத்தப்பட்ட கூட்டுறவு நிறுவனங்களில், அங்கத்தினர் களின் அன்றாடத் தேவைப் பொருள்களை விற்கும் பண்டகசாலை களே அதிகமாக இருந்தனவென்றாலும், உற்பத்தியாளர் சங்கங் களும் சில இருந்தன. அவரது இம் முயற்சிகளின் இறுதி நோக்க மானது, தொழிலாளர்கள் தமது கூட்டு மூலதனத்தையும் உழைப் பையும் ஓர் ஒழுங்கில் இணைத்து, அதன்மூலம் நற்பயன் பெற வேண்டும் என்பதே.

திரு. ஓவன் அவர்களும் டாக்டர் கிங் அவர்களும் இங்கி லாந்தில் கூட்டுறவுக் கொள்கைகளைப் பரப்பிவந்த காலத்தில், ஃபிரான்ஸ் நாட்டிலும் அதே கருத்துகளைப்பற்றிய நூல்கள் அச்சிட்டு வெளியிடப்பட்டன. கி.பி. 1789ஆம் ஆண்டில் ஏற்பட்ட

ஃபிரஞ்சுப் புரட்சியானது அரசியல் அடிப்படையில் விளைந்த போதிலும் சில சமூகப் பிரச்சினைகளுங்கூடக் காரணமாக அமைந்தன. அந்தப் புரட்சியில் கலந்துகொள்ளாமலும், அப் புரட்சியைப்பற்றிய எவ்விதச் சிந்தனையில்லாமலும் ஒதுங்கி வாழ்ந்த திரு. ஃபிரான்ஸிஸ் மேரி சார்ல்ஸ் ஃபோரியர் என்ற அறிஞர்தான் அந்நாட்டில் கூட்டுறவுக் கொள்கைகளைப் பரப்பத் தொடங்கினர். வர்த்தகத்துறையில் ஈடுபட்டுப் பல இடங்களையும் சுற்றிவந்த அவர் ஒரு கற்பனைவாதி. ஹெச். ஜி. வெல்ஸைப் போல அவர் வாழ்ந்த 19ஆம் நூற்ருண்டின் ஆரம்பத்திலேயே, சூயஸ், பனமா முதலிய இடங்களில் கால்வாய் கட்டுவது அனைத்துலக மொழி ஒன்றைக் காண்பது, தொழிற்படைகளை அமைப்பது, தாவரங்களின் உதவி கொண்டு சீதோஷ்ண நிலையை மாற்றுவது, இன்று லண்டனில் புறப்பட்டு நாளை சீனவை அடையத்தக்க கப்பல்களைக் கட்டுவது போன்ற அபூர்வமான விஷயங்களில் தனது சிந்தனையைச் செல விட்டார். அவர் பாஃலன்ஸ்டியர் என்ற புதுமுறை 'தொழில் விவசாய'ச் சமுதாயங்களை உருவாக்கும் நோக்கங்கொண்டு, அதன் பொருளாதார நடைமுறைகள், சமூகக் கட்டுப்பாடுகள், கட்டடங்களின் அமைப்பு முதலிய எல்லாவற்றையும் தெளிவாகக் கற்பனையில் அமைத்துப் பிறருக்கும் விளக்கம் செய்துவந்தார். ஆனல், தமது கற்பனைகளைச் செயலாக்குவதற்கான பொருள் வசதி அவரிடமில்லாததால், அம் முயற்சியில் அவர் ஈடபடவே யில்லை. ஆனல், திரு. ஓவனின் கருத்துகளைப்போல், இவருடைய கருத்துகளும் அமெரிக்காவில் பரவிவிட்டது. இவருடைய 'பாஃலன்ஸ்டியர்' சமுதாயங்களை அடிப்படையாகக் கொண்ட சில கூட்டுறவு நிறுவனங்களை வெற்றிகரமாகச் செய்து முடித்த இவருடைய ஆதரவாளர் ஒருவரைப்பற்றிப் பின்னல் ஓர் அத்தியா யத்தில் காண்போம்.

ஃபிரெஞ்சு சோஷலிசத்தின் தந்தை எனக் கருதப்பட்ட சைமன் ஞானியாரே (1776 - 1825) முதன்முதலாக 'ஒவ்வொரு வரின் தேவைக்குத்தக்கபடி கொடுத்து, ஒவ்வொருவரின் சக்திக்குத் தக்கபடி வாங்கவேண்டும்' என்ற புது தத்துவத்தை வெளியிட்டார். ஃபிரெஞ்சு கூட்டுறவு இயக்கத்தின் வளர்ச்சியைவிட ஃபிரெஞ்சு சோஷலிச வளர்ச்சிக்குத்தான் அவர் முழு ஆர்வத்துடன் உழைத் தார். மனித சமுதாயம் அனைத்தையும் ஒன்றுக எண்ணினரே தவிர, அதற்குட்பட்ட சிறு சிறு சமூகங்களைப்பற்றி அவர் கவலைப் படவேயில்லை. அவரது வழியைப் பின்பற்றிய ஃபிலிப் பூச்சே (1796 – 1865) என்பவர் 'லா புரொடியூசர்' (Le Producteur) என்ற சைமன் ஞானியாரின் பத்திரிகையில் அக் கொள்கைகளின் அடிப்படையில் கட்டுரைகள் பல எழுதிவந்தார். அவரும் ஒரு

மருத்துவரே. சுய உதவியைப்பற்றியும், மூலதனமானது சமுதாயப் பொருளாதார முறையைச் சீர்படுத்தி நடத்துவதில் வகிக்க வேண்டிய பொறுப்பைப்பற்றியும் பிரசாரம் செய்துவந்த அவர், கிறிஸ்துவ நெறியின் மேன்மைகளையும் வலியுறுத்திவந்தார். ஒருபுறம் நுகர்வோரின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யும் வகைகளில் டாக்டர் கிங் ஆர்வம் காட்ட, திரு. ஃபிலிப் பூச்செ உற்பத்தியாளரின் உழைப்புக்குத் தகுந்த ஊதியம் கிட்டும் முறைகளில் சிந்தனையைச் செலுத்திவந்தார். இவ் வேறுபாடுதான் பிற்காலத்தில் இங்கிலாந்திலும் ஃபிரான்ஸிலும் வளர்ந்த கூட்டுறவுத் துறைகளின் வேறுபாட்டிற்கும் காரணமாயமைந்தது.

அரசியல்வாதியும் செயல்முறை வீரருமான லூயி பிளாங்க் என்பவர் புக்கேயின் கொள்கைகளைப் பின்பற்றி, நிரந்தரமான முறையில் இல்லாமல் போனாலும், ஓரளவிற்காவது நடைமுறையில் அவைகளைச் செயல்படுத்தினார். கிறிஸ்தவ சோஷலிஸ்டுகளின் மூலமாக, அக் கொள்கைகள் இங்கிலாந்திற்கும் பரவி, பிற்காலத்தில் அந் நாட்டின் கூட்டுறவு இயக்கத்தின் ஓர் அம்சமாக அமைந்தது. ஒரே இலக்கை நோக்கி இரு விளையாட்டு வீரர்கள் இணைந்து ஒரு பந்தை அடிப்பதுபோல, அக்காலத்தில் ஒரே இயல்புள்ள கொள்கைகள் பலவும் பொதுவாக இங்கிலாந்து நாட்டிற்கும் ஃபிரான்ஸிற்கும் இடையே பரிமாறப்பட்டுவந்தது.

2. பிரிட்டனில் நுகர்வோர் கூட்டுறவின் வளர்ச்சி

ஷியர்னஸ் எகானுமிகல் சங்கம் (Sheerness Economical) லென்னுக்ஸ்டவுன் விக்சுவலிங் சங்கம் (Lennoxtown Victualling Society) என்று இரண்டு கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் நெப்போலியன் காலத்திலிருந்தே செயலாற்றி வந்திருக்கின்றன என்ற உண்மை ஒருபுறமிருக்க, நவீன கூட்டுறவு இயக்கமானது 1844ஆம் ஆண்டின் இறுதியில் ஆரம்பிக்கப்பட்ட ராக்டேல் ஈக்விடபிள் பயோனியர் (Rochdale Equitable Pioneers) கூட்டுறவுச் சங்கத்திலிருந்துதான் ஆரம்பமாயிற்று என்றே பொதுவாகக் கருதப்படுகின்றது. இவ்விதம் முதல் முயற்சிகள் தோல்வியுற, பின்னுல் தோன்றிய கூட்டுறவு முயற்சிகள் வெற்றி பெற்றதன் காரணத்தைக் கண்டறிவது சிறிது கடினமேயானுலும், பின்வரும் காரணங்களை ஓரளவிற்குக் குறிப்பிடலாம். முதலாவதாக ராக்டேல் பயோனியர் சங்கத்தினர் பற்பல இன்னல்களை கடந்து நல்ல அநுபவசாலிகளாக இருந்தனர். மேலும் அவர்கள் ஆரம்ப முதலே பல கூட்டுறவு முயற்சிகளில் ஈடுபட்டதுடன், 1830ஆம் ஆண்டிற்குப் பிறகு தொழிலாளர் இயக்கம் அடைந்த தோல்விகளாலும், 1842ஆம் ஆண்டில் 'சார்டிஸ'த்தின் (Chartism) வீழ்ச்சியாலும் பாதிக்கப்பட்டு, உரம் பெற்ற உள்ளத்தினராயினர். பின்னர் ராபர்ட் ஓவன், டாக்டர் கிங், வில்லியம் தாம்ஸன் முதலியவர்களுடைய கூட்டுறவுக் கொள்கைகளைப் பல வழிகளிலும் பின்பற்றத் தொடங்கி, மனித இயல்புகளும், பொருளாதாரக் கோட்பாடுகளும் எந்த அளவிற்கு முரண்பட்டு, அக் கொள்கைகளை நடைமுறைக்குக் கொண்டுவருவதில் சிக்கல்களை ஏற்படுத்தின என்ற உண்மைகளையும் ஆராய்ந்தறிந்தனர். இரண்டாவதாக 1840ஆம் ஆண்டிலும் அதைத் தொடர்ந்தும் பிரிட்டனின் தொழில் வரலாற்றில் மிக முக்கியமான திருப்பங்கள் பல ஏற்பட்டன. இவ் உண்மை அக்

காலத்தில் அது சம்பந்தப்பட்டவர்களுக்கே வெளிப்படையாகத் தெரியாத அம்சமாக இருந்தது என்றுகூடச் சொல்லலாம். மிகுந்த ஏற்றத்தாழ்வுகளுடன், மனித சமுதாயத்தில் ஒரு சாராருக்கு மிகுந்த துன்பத்தையும் தொல்லைகளையும் உண்டாக்கிவிட்டு, விவசாய நாடாகவே இருந்த பிரிட்டன் ஒரு தொழில் வள நாடாகப் பரிணமித்தது. அதுமட்டுமன்றி அது மேலும் மேலும் தன் செல்வத்தைப் பெருக்கிக்கொள்ளவும், தன்னைத்தானே விரிவுபடுத்திக் கொள்ளவும் ஆயத்தமாகியது. தொழிலாளி வகுப்பினரின் விழிப்புணர்ச்சியும் உறுதியுமே அவ் வளர்ச்சிக்குப் பெரிதும் உதவின. ஆரம்பத்தில் சிறிய அளவில் காணப்பட்ட அது தலைமுறை தலைமுறையாக வளர்ந்துகொண்டே போயிற்று.

ராக்டேல், லங்காஷயர் குன்றுப் பகுதிகளில் கம்பளி நெசவிற்கும், பருத்தி நெசவிற்கும் பெயர் பெற்ற ஒரு நகரமாக விளங்கி வந்தது. இன்றும் விளங்கிவருகிறது. 19ஆம் நூற்றுண்டின் இடைப் பகுதியில் அந்நகருக்கு ஏற்பட்ட பிரச்சினைகள் பலவும் பொதுவாக அக் காலத்தில் அதைப்போன்ற நகரங்கள் அனைத்திலுமே காணப்பட்டன. கைத்தறி நெசவாளர்கள் விசைத் தறிகளினுல் பெரும் இடர்ப்பட நேர்ந்தது. 1830ஆம் ஆண்டிற்குப் பின் ஏற்பட்ட பொருளாதாரத் தாழ்ச்சி (economic depression) காலத்தில் அளிக்கப்பட்டுவந்த அதே குறைந்த ஊதியந்தான் இன்னும் ஆலைத் தொழிலாளர்களுக்குக் கிடைத்துவந்தது. பிரத்தியேகச் சட்டங்களினுல் (Poor Laws) ஓரளவிற்குப் பரிகாரம் கிடைத்தபோதிலும், வேலையின்மைப் பிரச்சினை அதிகமாகவே இருந்தது. நீண்ட நேர வேலை எங்கும் காணப்பட்டது. பெருகி வந்த ஜனத்தொகையின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யும் பொருட்டு, இலாபத்தையே குறிக்கோளாகக் கொண்டவர்களால் நீர் வசதியும், சுகாதார வசதியும் அற்றச் சேரிகள் பல தோன்றின. சில்லறை வியாபார முறையோ மிக வருந்தத்தக்க நிலையில் இருந்தது. 1831ஆம் ஆண்டு இயற்றப்பட்ட 'ட்ரக்' சட்டமானது (Truck Act) தொழில் அதிபர்கள் தங்களது ஊழியர்களுக்கு ஊதியத்தைப் பொருள்களாகவோ அல்லது அத் தொழிலதிபர்களுக்குப் பாத்தியமான கடைகளில் மட்டுமே பொருள்களை வாங்கக்கூடிய சீட்டுகளாகவோ கொடுப்பதைத் தடை செய்தது என்ற போதிலும் ஓரளவிற்கு மறைமுகமாக அம் முறைகள் கையாளப்பட்டுத்தான் வந்தன. அதை அறவே ஒழித்துவிடும் குறிக்கோளே ஆரம்பத்தில் பல கூட்டுறவு சங்கங்கள் உருவாகி வலுவடைவதற்கு ஓர் ஏதுவாக அமைந்தது. தொழிலதிபர்களால் தொழிலாளர்க்கென நடத்தப்பட்டுவந்த பண்டகசாலைகளைத் தவிர, மற்றச் சில்லறை வாணிபமானது தகுதியற்ற, ஸ்திரமில்லாத

சிறு சிறு வியாபாரிகளின் கையிலேயே இருந்துவந்தது. பண்டங்களின் தரமோ மிகவும் குறைந்திருந்தது. கலப்படம் செய்யும் பழக்கமானது, சட்டபூர்வமான கட்டுப்பாடுகள் ஏதும் இல்லாத காரணத்தால், எங்கும் நிறைந்துநின்று பொது ஆரோக்கியத்திற்கு ஒரு கேடாக நின்றது. (1872-ல்தான் உணவு மற்றும் மருந்துச் சட்டம் இயற்றப்பட்டது.) பண்டங்களின் விலையும் ஏறிக் கொண்டேயிருந்தது. தொடர்ந்து நிலவிய வேலையின்மையின் காரணமாகக் கடன் விற்பனை (Credit Sales) என்ற பழக்கம் ஏற்பட்டது. அதுவே நாளடைவில் தொழிலாளியும் அவனது மனைவி மக்களும் அவ் வியாபாரியின் பிடியில் பூரணமாகச் சிக்குவதற்குக் காரணமாகியது.

ராக்டேல் கூட்டுறவுச் சங்கத்தை ஆரம்பித்த இருபத்தெட்டு முன்னோடிகளில் பெரும்பாலோரும் கம்பளி நெசவாளர்களாவார்கள். அதற்கு முன்னதாகவே வேறொரு சங்கம் ஏற்படுத்தப்பட்டு வெற்றி பெருமற் போயிருந்தது. அம் முன்னோடிகள் அனைவருமே, ஓவனைப் பின்பற்றியவர்களாகவோ பேருரிமைக் கிளர்ச்சி இயக்கத்தில் (Chartists) ஈடுபட்டவர்களாகவோ, வேலை நிறுத்த வாதிகளாகவோ, வேலைநேர குறைப்புக்காகப் போராடியவர்களாகவோ அல்லது 'கார்ன் சட்ட' (Corn Laws) நீக்கத்திற்காகப் பாடுபட்டவர்களாகவோதான் இருந்தார்கள். அவர்கள் அனைவருமே மிகுந்த அரசியல் அநுபவம் நிறைந்தவர்களாக இருந்ததனுல், தமது சகாக்களுடன் சேர்ந்து தொண்டாற்றும் தன்மை பெற்றிருந்தார்கள். அச் சங்கத்தின் நோக்கமானது, அதன் விதிகளில் குறுப்பிடப்பட்டிருந்தது போல, பல்வேறு வகைப்பட்டதாகவும் விரிவான தன்மையுடையதாகவும் இருந்தது. உடைகளையும் பண்டங்களையும் விற்பனை செய்யும் ஒரு பண்டகசாலையை ஏற்படுத்துவது முதல் அங்கத்தினர்களுக்கு வீடுகள் கட்டுதல், தொழிற்கூடங்கள் ஆரம்பித்தல், தாங்களே வேலை செய்யும்படியான விவசாயப் பண்ணைகள் வாங்குதல், 'எத்தனை விரைவில் முடியுமோ' அத்தனை விரைவில் சுயத் தேவை பூர்த்தித்திறன் கொண்ட ஒரு குடியமைப்பை (colony) ஏற்படுத்துதல் முதலிய பல்வேருன குறிக்கோள்களும் அதில் இருந்தன. தனிப்பட்ட ஒரு சங்கத்தின் மூலம் சிரமமின்றி நிறைவேற்றப்படக்கூடிய குறிக்கோள்களைவிட அதிகமான குறிக்கோள்களை அச் சங்கமானது எடுத்துக்கொண்டிருந்தது. பிரிட்டிஷ் கூட்டுறவு இயக்கத்தில் அச் சங்கமே முதன்முதலாகத் தன் முழு செயல்திறன் அளவிற்கு வளர்ச்சியடைந்திருந்தது.

அப் புதிய சங்கத்தின் அமைப்பும் விதிகளும் இங்கிலாந்தில் மட்டுமன்றி ஏனைய நாடுகளிலும் கண்டங்களிலும் எண்ணற்ற கூட்டுறவு சங்கங்கள் அமைக்கப்படுவதற்கு ஓர் எடுத்துக் காட்டாக அமைந்த காரணத்தால் அச் சங்கத்தைப்பற்றித் தெளிவாக அறிந்துகொள்வது அவசியமே. முதலாவதாக, அச் சங்கத்தில் எல்லோருமே—ஆணானாலும் சரி பெண்ணானாலும் சரி—அதன் ஆரம்ப கர்த்தர்களுடன் சம உரிமையுடன் ஒரு குறிப்பிட்ட அளவுவரை உறுப்பினர்களாகச் சேர்ந்துகொள்ள லாம். எனவே, அச் சங்கமானது ஒரு குறிப்பிட்ட குழுவினரின் நன்மைக்காக மட்டுமோ, அல்லது அரசியல், இனம், மற்றும் மதம் இவற்றின் அடிப்படையில் பாகுபாடு காட்டும் விதத்திலோ அமைந்திருக்கவில்லை. பகிரங்கமாகக் கெட்ட நடத்தை உள்ளவர் களும், தீய பழக்கவழக்கங்களைக் கொண்டவர்களும் மட்டுமே அச் சங்கத்தில் அனுமதி மறுக்கப்பட்டார்கள்; உறுப்பினர்கள் அனைவரும் சங்கத்தின் மூலதனத்தில் பங்குகள் எடுத்துக்கொள்ள வேண்டும். ஆனால், எந்த உறுப்பினரும் ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு பங்குகளுக்குமேல் எடுத்துக்கொள்ள அனுமதிக்கப்பட மாட்டார்கள்; வட்டியும் குறைந்த அளவிலேயே கொடுக்கப்பட வேண்டும்; காலப்போக்கில் சங்கமானது எவ்வளவு மேன்மை யடைந்தபோதிலும், தனிப்பட்ட உறுப்பினர்கள் சங்கத் தொழில் களின் இலாபத்திலிருந்து பெரும் பங்கீட்டை அடையமுடியாது; சங்க நடவடிக்கைகளில் ஒவ்வோர் உறுப்பினருக்கும் ஒரு வாக்கு தான் உண்டு; அதிகமான பங்குகள் எடுத்திருப்பதன் காரணமாக அதிகமான அதிகாரம் பெற முடியாது. குறிப்பாக இந்த அம்சம் தான் ஒரு கூட்டுறவுச் சங்கத்திற்கும், பின்னர் 1855ஆம் ஆண்டில் இயற்றப்பட்ட 'கம்பெனிகள் சட்டத்'தின்படி பதிவு செய்யப்பட்ட கூட்டுப் பங்குக் கழகத்திற்கும் (Joint-stock Company) உள்ள முக்கிய வேறுபாடாக அமைந்தது.

இரண்டாவதாக, 'இலாபப் பங்கீடு' விஷயத்திலும் வேறுபாடு காணப்பட்டது. கூட்டுறவாளர்கள் இலாபம் என்ற சொல்லை உபயோகிக்க விரும்பாமல் 'வியாபார மிச்சம்' என்ற சொல்லை உபயோகிப்பதையே விரும்பினார்கள். மூலதனம், மற்றும் சங்கம் வாங்கியிருக்கும் வெளியார் கடன்கள், டிபாசிட்டுகள் முதலிய வற்றின் மீதுள்ள வட்டியைச் செலுத்துவதற்கு முதலிடம் தரப் பட்டது. க்ஷேம நிதிகளைப் பெருக்குவதற்காகத் தொகைகள் ஒதுக்கப்பட்டன. இவையெல்லாம் போக மீதியுள்ள வியாபார மிச்சத்திலிருந்து அங்கத்தினர்களுக்கு அவரவர்கள் எந்த அளவிற்குச் சங்கத்திலிருந்து பொருள்கள் வாங்கியிருந்தார்களோ, அந்த விகிதாசாரத்தில் பங்கீடு பிரித்துக் கொடுக்கப்பட்டது.

அவ்வாரம்ப காலத்தில் கூட்டுறவாளர்களுக்கு ஏற்பட்ட பல பிரச்சினைகளில் ஒன்றை இத்தகைய அமைப்புத் தீர்த்துவைத்தது. அதாவது, அங்கத்தினர்கள் இலாபத்திற்காகச் சங்கங்களில் சேர்ந்திருக்கவில்லையாதலால், அப்படி ஏதாவது இலாபம் கிடைக்கும் வாய்ப்பு ஏற்படும்போதெல்லாம், பொருள்களை அடக்க விலைக்கே விற்றுவந்தார்கள். ஆனால், இம்முறைக்கு மற்ற வியாபாரிகளிடமிருந்து பலத்த எதிர்ப்பு ஏற்பட்டது ஒருபுறமிருக்க, 'அடக்க விலை' என்ன என்பதைத் துல்லியமாக நிர்ணயிப்பதும் முடியாத காரியமாயிருந்தது. ஏனெனில், ஆரம்ப நிலையிலுள்ள அச் சங்கங்களில் எதிர்பாராத அலுவலகச் செலவினங்கள், கெட்டுப்போகும் பொருள்கள், விற்பனையாகாத பொருள்கள் என்ற பலவிதப் பிரச்சினைகளும் விலை நிர்ணய விஷயத்தில் பெருந்தடைகளாக இருந்தன. இக்குறையை இலாபப் பங்கீட்டு முறை தீர்த்து வைத்தது. காலாண்டு அளவில் இலாபநஷ்டக் கணக்கு முடிக்கப்பட்டு, ஒவ்வோர் அங்கத்தினருக்கும் அவரவர் வாங்கிய பொருள்களின் அளவின் அடிப்படையில் இலாபப் பங்கீடு பிரித்துக் கொடுக்கப்பட்டது. இம் மாற்று முறையிலேயே அடக்க விலையை நிர்ணயிக்க முடிந்தது. சிறிது காலத்திற்குப் பின்னர், கூட்டுறவு இயக்கமானது விரிவடைந்தபொழுது, இந்த இலாபப் பங்கீட்டு முறையானது மக்களின் கவனத்தைப் பெரிதும் கவர்ந்தது. ஆனால், சோஷலிச முறைக் குடியமைப்புகளை (socialist colonies) ஏற்படுத்தும் பொருட்டே அந்த இலாபத்தை உபயோகிக்க வேண்டும் என்ற நோக்கம் ராபர்ட் ஓவனைச் சார்ந்தவர்களால் பின்பற்றப்பட்டுவந்தபோதிலும், காலப்போக்கில் இலாபப் பங்கீட்டின் பயனை அடைவதற்கென்று மட்டுமே அங்கத்தினர்கள் சங்கங்களை நடத்தும் நிலை ஏற்பட்டது. அந்நிலை அவர்களின் நடைமுறையானது அடிப்படைக் குறிக்கோளிலிருந்து ஒரு படி விலகியே இருந்தது என்பதைத்தான் சுட்டிக்காட்டியது.

சங்கத்தின் வியாபாரம் முழுவதுமே ரொக்கமாக இருக்க வேண்டும் என்ற விதி ஏற்படுத்தப்பட்டது. இது ஓரளவிற்குச் சங்கத்தின் பாதுகாப்பிற்குத் துணை புரிந்ததுமல்லாமல், அந்நாட்டின் தொழிற் பெருக்கத்தின் விளைவுகளான அநேக தீமைகளில் ஒன்றைக் கட்டுப்படுத்தவும் உறுதுணை புரிந்தது. இக் கொள்கையானது தொடர்ந்து பல ஆண்டுகளாகப் பின்பற்றப்பட்டு வந்தது. ஆனால், பின்னர் கூட்டுறவு அமைப்பானது விவசாய காரியங்களுக்கு விஸ்தரிக்கப்பட்ட காரணத்தினாலும், சில்லறை வியாபார முறைகளில் சில மாறுதல்கள் ஏற்பட்டதனாலும், வெவ்வேறுவிதப் பொருள்களைச் சங்கமானது கொள்முதல் செய்து விற்பனை செய்ய ஆரம்பித்ததாலும், அக் கொள்கையில் ஒருசில மாறு

தல்கள் செய்யப்பட்டன. சுத்தமான, கலப்படமில்லாத பொருள்களை விற்பனை செய்ய வேண்டுமென்பது மிக முக்கியமானதோர் கொள்கையாக ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்டது. அதுவே அப்போது நடைமுறையில் இருந்துவந்த பொதுவான வியாபார முறையின் ஒழுங்கீனங்களைச் சீர்திருத்தும் எடுத்துக்காட்டாகவும் விளங்கியது. வெறியூட்டும் மதுவகைகளின் விற்பனையைப்பற்றிச் சங்கத்தின் விதிகளில் ஏதும் குறிப்பிடவில்லை. (மதுவகையில்லாத உணவு விடுதி ஒன்றை நடத்த வேண்டுமென்ற எண்ணம் சங்கத்திற்கு உண்டு.) ஆனால், என்றுமே பிரிட்டனில் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் இவ்வித வியாபாரத்தில் ஈடுபட்டதேயில்லை. சங்கத்தின் நிதியின் ஒரு பகுதியில் அங்கத்தினர்கள் கூட்டுறவுக் கல்வி பெறும்பொருட்டு உபயோகப்படுத்திய அம்சமானது கூட்டுறவு இயக்கமானது சாதாரண வியாபாரத்தினின்றும் வேறுபட்டது என்பதைத் தெளிவாக்கியதுமல்லாமல், அதன் அங்கத்தினர்கள் இன்னும் ஒவனின் கொள்கைகளைப் பின்பற்றினர் என்பதற்கும் எடுத்துக்காட்டாக விளங்கியது. இறுதியாக, சங்கத்தின் அரசியல், மற்றும் மதச்சார்பற்ற நிலையானது, அங்கத்தினர்களைச் சேர்த்துக்கொள்ளும் விஷயத்தில் சங்கம் கடைப்பிடித்துவந்த திறந்த கொள்கையை வெளிப்படுத்தியதுமன்றி, சங்கமானது எவ்வித மதக்கட்டுப்பாட்டிற்கோ, அரசியல் கட்சியின் அதிகாரவரம்பிற்கோ உட்பட்டிருக்க முடியாது என்பதையும் உறுதிப்படுத்தியது. இவ் விதியானது நீண்ட காலம் நடைமுறையில் இருந்துவந்தது. இன்னும் பல்வேறு நாடுகளிலும், கூட்டுறவின் பல்வேறு துறைகளிலும் பின்பற்றப்பட்டு வருகிறது என்றபோதிலும், பிரிட்டனைப் பொறுத்தவரையில் காலப்போக்கில் இக் கட்டுப்பாடானது தளர்ந்து இறுதியில் கைவிடப்பட்டுவிட்டது.

ராக்டேல் சங்கமானது, 1844ஆம் ஆண்டு டிசம்பர் இருபத்தோராம் நாளன்று சில பொருள்களுடன், இன்று புகழுடன் விளங்கும் டோட் லேனில் (Toad Lane) ஆரம்பிக்கப்பட்டது. அது விரைவாக வளர்ந்து பல்வேறு துறைகளிலும் வியாபாரத்தைப் பெருக்கியது. 1846ஆம் ஆண்டில் மாமிச வியாபாரத்தையும், தொடர்ந்து அடுத்த ஆண்டில் துணி, ஆடை முதலிய வாணிபத்தையும் கைக்கொண்டது. 1850ஆம் ஆண்டில் அதன் அங்கத்தினர்கள் ஒரு தானியம் அரைக்கும் ஆலையை ஏற்படுத்துவதில் வெற்றி கண்டு, ராக்டேல் சங்கத்திற்கும் மற்றும் வேறு சில சங்கங்களுக்கும் தேவையான மாவை விநியோகித்துவந்தார்கள். அந்த ஆண்டில் ராக்டேல் சங்க அங்கத்தினர்களின் எண்ணிக்கை 600; ஆண்டு விற்பனை 13,000 பவுன். மேலும், அதன் அடிச்சுவட்டில் எழுந்த வேறு பல சங்கங்களும் நன்கு செயலாற்றி

வந்தன. அப் புதிய சங்கங்கள் அனைத்தும் அநேகமாக வட பகுதியில் உள்ள தொழில் பிரதேசத்திலே உருவாயின. 1851ஆம் ஆண்டிற்குப் பின்னர் அநேக கூட்டுறவு மாநாடுகளும் கூட்டப் பட்டன. 1851ஆம் ஆண்டில் நடந்த வடபகுதி மாநாட்டில் மட்டும் நாற்பத்துநான்கு—முக்கியமாகப் பண்டகசாலைகள்—சங்கங்கள் கலந்துகொண்டன.

இதற்கிடையில் கருத்துகளை வகுத்துக்கொடுக்கும் பணியில் ஓவன் கூட்டத்தினர் பின்தங்கி, கிறிஸ்தவ சோசலிஸ்ட்டுகள் (Christian Socialists) முன்னேற ஆரம்பித்தார்கள். அவர்களது செல்வாக்கு மிகக் குறுகிய காலமே இருந்ததென்றாலும், கூட்டுறவு இயக்கத்தினரிடையே தனது முத்திரையை ஆழமாகவே பதித்துவிட்டிருந்தது. ஃபிரான்ஸ் நாட்டைச் சேர்ந்த இளம் வழக்கறிஞரான திரு. ஜே எம். லுட்லோ (J. M. Ludlow) லண்டன் அரசர் கல்லூரிப் பேராசிரியரான திரு. ஃபிரெடெரிக் மாரிஸ் (Frederick Maurice), சார்லஸ் கிங்ஸ்லி (Charles Kingsley) என்ற பாதிரியார் ஆகியவர்கள் அந்தக் கிறிஸ்தவ சோசலிஸ்டுகளிடையே முதன்மையானவர்களாகத் திகழ்ந்தார்கள். திரு. லுட்லோ, ஃபிரெஞ்சு நாட்டுடன் தாம் கொண்டிருந்த தொடர்பு காரணமாக அந் நாட்டுக் கூட்டுறவு அறிஞர்களான திரு. புக்கே (Buchez), திரு. ஃபோரியர் (Fourier) போன்றவர்களுடைய கருத்துகளைக் கைக்கொண்டிருந்தனர். மேலும், ஃபிரெஞ்சு நாட்டில் அப்போது தான் வேலை தொடங்கியிருந்த கூட்டுறவுத் தொழிற்கூடங்கள் சிலவற்றையும் கண்டிருந்தார். பொதுவாகக் கிறிஸ்தவ சோசலிஸ்டுகளின் கவனமெல்லாம் உற்பத்தியாளர்களிடையே கூட்டுறவை வளர்ப்பதிலேயே இருந்ததேயன்றி, பொருள் கொள்வோர்களிடையே (consumers) திரும்பவில்லை. இங்கிலாந்திலும் ஒருசில கூட்டுறவுத் தொழிற்கூடங்கள் இருக்கத்தான் செய்தன. அவைகளைப் பற்றிப் பின்னால் விரிவாகக் காண்போம். இவ்விதமாகக் கிறிஸ்தவ சோசலிஸ்டுகள் கூட்டுறவு இயக்கத்தின் மிக முக்கியமான துறையைப் புறக்கணித்துவிட்டு, ஒரு சிறு பிரிவிலேயே தமது முழுக்கவனத்தையும் செலுத்திவந்தனர். சிறிது காலத்திற்குப் பின்னர் அவர்களில் பலரும் கூட்டுறவு இயக்கத்திலிருந்து பிரிந்து, தொழிலாளரிடையே கல்வியை வளர்ப்பதிலும், அவர்களின் குறைகளைப் பொதுமக்களின் கவனத்திற்குக் கொண்டு வருவதிலும் ஈடுபட்டார்கள்.

ஆயினும், அக் கிறிஸ்தவ சோசலிஸ்டுகளில் ஒரு சிறு பிரிவினர், தம் வாழ்நாள் முழுவதும் கூட்டுறவு இயக்கத்தின் வளர்ச்சியில் ஈடுபட்டு, இன்றியமையாத பல சேவைகள் செய்துவந்தனர்.

அவர்களில் தலைசிறந்தவரான திரு. லுட்லோ பின்னர் நல்லுறவு சங்கங்களின் (Friendly Societies) பதிவாளராகப் பணியாற்றினார். திரு. வான்ஸிட்டார்ட் நீல் (Vansittart Neale) பின் கூட்டுறவு யூனியனின் செயலாளராகப் பணியாற்றினார். 'டாம் பிரவுனின் பள்ளி நாள்கள்' (Tom Brown's School Days) என்ற நூலை எழுதிய ஜட்ஜ் ஹியூக்ஸ் (Judge Hughes) என்பவர் பல கூட்டுறவு மாநாடுகளின் தலைவராகவும் ஆலோசகராகவும் செயலாற்றினார். பாராளுமன்றத்தில் அங்கத்தினராக இருந்த அவர், தொழிலாளர் சங்க இயக்கத்தையும், வேறு பலரின் உதவியுடன் தோற்றுவித்தார். இவர்களின் சேவையினால் கூட்டுறவு இயக்கத்தின் வளர்ச்சியில் ஒரு முக்கியமான திருப்பம் ஏற்பட்டது. கூட்டுறவு இயக்கத்தைச் சட்டபூர்வமாக்கி அதற்கென ஒரு தனி அந்தஸ்தையும் உண்டாக்கிவிட்டார்கள். 1844ஆம் ஆண்டில் முதன்முதலாகக் கம்பெனிகளின் சட்டம் (Companies Act) இயற்றப்படுவதற்கு முன்பு வாணிப நிறுவனங்கள் அனைத்தும் தனிப்பட்ட நபர்களுக்கோ அல்லது கூட்டு வியாபாரக்காரர்களுக்கோ (partnerships) சொந்தமாக இருந்தன. அவைகளில் ஏற்படும் கடன்களுக்கும் நஷ்டங்களுக்கும் அவர்களின் சொத்துகள் அனைத்துமே பொறுப்பாக்கப்பட்டுவந்தன. ஆனால், இவ்வகையான வரையறையற்ற பொறுப்பிலிருந்து பாராளுமன்றத்தின் தனிச் சட்டங்களினால் உருவாகி இயங்கிவந்த நிறுவனங்களுக்கு விதிவிலக்கு அளிக்கப்பட்டிருந்தது. இவ்விதப் பாகுபாடான நிலை பொதுவாக இடர் செறிந்ததாகவே இருந்தது. புதிதாக இயற்றப்பட்ட கம்பெனிகளின் சட்டப்படி நிறுவப்பட்ட கம்பெனிகளின் பொறுப்பானது அதில் ஈடுபடுத்தப்பட்ட மூலதனத்தின் அளவிலே வரையறுக்கப்பட்டிருந்தபடியால், பங்குதாரர்களுக்குப் பாதுகாப்பானதோர் நிலை ஏற்பட்டது. ஆனால், அவ்விதக் கம்பெனிகளை இணைப்பதற்கான செலவினங்கள் ராக்டேல் சங்கத்தினைப் போன்ற தொழிலாளர்களின் சக்திக்கும் மீறியதாக இருந்தது. எனவே, 1793ஆம் ஆண்டில் இயற்றப்பட்டுச் சிறுகச்சிறுக வளர்ந்துவந்த நட்புறவு சங்கங்களின் சட்டமானது (Friendly Societies Act) அதற்கோர் மாற்றுகக் கொள்ளப்பட்டது. தொழிலாளர் இனத்தின் பொது நன்மைக்காக ஏற்படுத்தப்பட்ட கழகங்களுக்கு ஓரளவிற்கு உருக்கொடுத்து, அவைகளை மேற்பார்வையிடும் பொருட்டு அச் சட்டமானது இயற்றப்பட்டது. ஏனெனில், அக்காலத்தில் எல்லாத் தொழிலாளர் அமைப்புகளும் சட்டபூர்வமான சதிக்கூட்டங்களாகவே கருதப்பட்டுவந்தன. 1829ஆம் ஆண்டில் பதிவு செய்துகொள்ள முன்வரும் சங்கங்களின் விதிகளை ஆராய்ந்து அத்தாட்சி செய்வதற்காக, 'நல்லுறவுச் சங்கங்களின் பதிவாளர்' (Registrar of Friendly Societies) என்ற அதிகாரி நியமிக்கப்பட்டார். முன்பிருந்தே பல

கூட்டுறவு சங்கங்கள் இந்தச் சட்டத்தின்கீழ்ப் பதிவு செய்யப்பட்டுச் செயலாற்றிவந்தபோதிலும், மிகச் சிறிய அளவில் அல்லாமல் பெரும் அளவு வியாபார நடவடிக்கைகளைக் கொண்ட கூட்டுறவு சங்கங்கள் வெற்றிகரமாகச் செயல்பட அந்தச் சட்டமானது பொருத்தமற்றிருந்தது. சட்ட நுணுக்கப் பயிற்சியுடன் பாராளு மன்றத்தில் பல நண்பர்களையும் கொண்டிருந்த பலர் கிறிஸ்தவ சோசலிஸ்ட்டுகளாக இருந்தனர். அவர்களது முயற்சியால் 1852ஆம் ஆண்டில் தொழில், மற்றும் சிக்கனச் சங்கங்கள் சட்டம் (Industrial and Provident Societies Act) இயற்றப்பட்டது. சங்கங் களுக்கு வரையறுக்கப்பட்ட பொறுப்பையும், கூட்டு அமைத்துக் கொள்வதற்கான அதிகாரத்தையும் அளிக்கும்படியாக அச் சட்ட மானது பத்து ஆண்டுகளுக்குப்பின் திருத்தியமைக்கப்பட்டது. அச் சட்டமானது இன்றுவரையும் எவ்வித மாறுதலுக்கும் உட் படாமலிருப்பதுடன், பல்வேறு நாடுகளிலும் கூட்டுறவு சட்டங்கள் இயற்றப்படுவதற்கு ஒரு முன்மாதிரியாக அமைந்துள்ளது என்பதும் குறிப்பிடத்தக்கது.

ஆரம்ப காலத்தில் கூட்டுறவாளர்கள் பண்டகசாலைகளை ஆரம்பித்ததன் வாயிலாகத் தங்களுடைய அன்றாடத் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்துகொள்வதற்கும், உணவு மற்றும் அத்தியாவசியப் பொருள்களைப் பெறுவதற்கும் முயன்றபோதிலும், மிகக் குறைந்த அளவிலேதான் அவர்கள் தங்களுடைய குறிக்கோளை அடைய முடிந்தது. சில்லறை விற்பனை விலைகளைக் கணிசமான அளவிற்குக் கட்டுப்படுத்தவோ அல்லது பண்டங்களின் தரத்தையும் தன்மை யையும் கட்டிக்காக்கவோ அவர்களால் இயலவில்லை; ஏனெனில், கூட்டுறவுப் பண்டகசாலைகள் அனைத்துமே தங்கள் விற்பனைக்கு வேண்டிய பொருள்களைத் தனிப்பட்ட மொத்த வியாபாரிகளிட மிருந்தே வாங்கவேண்டியிருந்தது. ஆனால், அவ் வியாபாரிகளோ அப் பண்டகசாலைகளின் குறிக்கோள்கள் பற்றியோ, அவைகள் வெற்றிகரமாக நடைபெற வேண்டுமென்பதிலோ சிறிதும் அக்கறை காட்டவேயில்லை; பல்வேறு பண்டகசாலைகளுக்கும் வேண்டிய பொருள்களை மொத்தமாக வாங்கி விநியோகிக்கும் படியான ஒரு கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கம் ஒன்றை ஆரம் பிப்பதற்கான ஒருசில முயற்சிகளும் ஆங்காங்கு இருக்கத்தான் செய்தன. 1850ஆம் ஆண்டில் ராக்டேல் முன்னோடிகளே தங்க ளுக்கும் மற்றும் வடபகுதி பண்டகசாலைகளுக்கும் பயன்படும் பொருட்டு ஒரு மொத்த விற்பனைப் பகுதியை ஆரம்பித்தார்கள். ஆனால், அம்முறை திருப்திகரமாகச் செயல்பட முடியாமற்போ யிற்று; பல சங்கங்கள் இணைந்து அம்மாதிரி மொத்த விற்பனையை மேற்கொள்வதும் சட்ட விரோதமாக இருந்தது. ஆயினும், அச்

சட்டத்தை மீருத வகையில் அம் முயற்சியில் ஒருசிலர் ஈடுபட்டு வெற்றியும் கண்டனர். இதற்கிடையில் மான்செஸ்டரிலும், மற்றும் சில இடங்களிலும் வருடாவருடம் கிறிஸ்துமஸ் தினத்தில், நடைமுறையில் இருந்த சட்டத்தைத் திருத்தியமைப்பதையும், கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைப் பண்டகசாலை ஒன்றை ஆரம்பிப்பதற்கான திட்டங்களைப் பற்றியும் ஆலோசிக்கும் பொருட்டுப் பல மாநாடுகள் நடைபெற்றன. 1862ஆம் ஆண்டில் 'இண்டஸ்டிரியல் மற்றும் பிராவிடென்ட் சொஸைட்டீஸ் ஆக்ட்' (Industrial and Provident Societies Act) திருத்தியமைக்கப்பட்டு, அதற்கு அடுத்த ஆண்டில் 48 சங்கங்களை அங்கத்தினர்களாகவும் 2,000 பவுன் மூலதனத்தையும் கொண்டு வட இங்கிலாந்து கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கம் ஆரம்பிக்கப்பட்டது. ஆரம்ப காலத்தில் மிகக் குறைந்த நிதிவசதிகளுடன் அது செயலாற்றிவந்தது.

என்றபோதிலும், அச் சங்கமானது மிக விரைவில் வளர்ச்சி பெறத் தொடங்கியது. ஏறத்தாழப் பத்தாண்டுக் காலத்தில் பங்குத் தொகையானது 61,000 பவுணுக உயர்ந்தது. £ 193,000 வரை டிபாஸிட்டுகளும் சங்கத்திற்குக் கிடைத்தன. ஆண்டிற்கு 2,000,000 பவுன்கள்வரை சங்கத்தின் வியாபாரம் பெருகிற்று. தொடர்ந்து ராக்டேலைச் சேர்ந்த ஜே. டி. டபிள்யூ. மிட்சல் என்பவர் சங்கத்தின் தலைவராக அமர்ந்து தொடர்ந்து இருபது ஆண்டுகளாக, அதாவது, அவரது ஆயுட்காலம் முழுவதும் பணியாற்றினுர். அவரது தலைமையின்கீழ் அச் சங்கமானது பல துறைகளிலும் வளர்ந்து நல்ல நிதிவசதிகளைப் பெற்று வளமுற்றதுமன்றி, தனக்குத் தேவையான பொருள்களை உற்பத்தி செய்துகொள்ளும் ஆற்றலும் பெற்றது. ஆனுல், அந்த மாறுதலானது பலவித மாறுபட்ட கருத்துகளிடையேதான் ஏற்பட வேண்டியதாயிற்று. ஏனெனில், உற்பத்தி செய்யும் உரிமையானது தொழிலாளர் அமைப்புகளுக்கே இருக்கவேண்டும். உபயோகிப்போர் சங்கங்கள் தொழிற்சாலைகளை வைத்து உற்பத்தியில் ஈடுபடுவது, அவற்றில் வேலைசெய்வோரைப் பொறுத்தவரை தனிப்பட்ட முதலாளிகள் உற்பத்தியில் ஈடுபடுவதற்கு ஒப்பாகும் என்று பல கூட்டுறவாளர்கள் திடமாக நம்பினுர்கள். ஆனுல், திரு. மிட்சல் படிப்படியாக இக்கருத்து வேற்றுமைகளை வென்று, வருடந்தோறும் தொடர்ந்து காலணிகள், துணி, உடைகள், கோகோ சாக்லேட், சோப்பு, மரச்சாமான்கள், மாவு வகைகள், அச்சு வேலைகள் முதலியன உற்பத்தி செய்யும் தொழிற்சாலைகளை ஏற்படுத்தி வந்தார். மேலும், அந்தக் கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கமானது, மற்ற பிரிட்டிஷ் வர்த்தக ஸ்தாபனங்களைப் போன்று, நியூயார்க், ரூவன், கோபன் ஹேகன், ஹாம்பர்க், ஆருஸ்

(டென்மார்க்), மாண்ரீஸ், டோனியா (ஸ்பெயின்), சிட்னி முதலிய இடங்களிலிருந்து பலவிதப் பொருள்களையும் இறக்குமதி செய்ய ஆரம்பித்தது ; அவ்வித இறக்குமதி வியாபாரத்திற்குக் கப்பல்கள் தேவையாக இருந்ததால், 1876-ல் புலோவர் (Plover) என்ற முதல் கப்பல் வாங்கப்பட்டது. அதே நேரத்தில், அச் சங்கமானது தனது சொந்த வசதிக்காகவும், தனது கிளைகளின் உதவிக்காகவும் தனிப்பட்ட முறையில் வங்கிப் பிரிவு (Banking Department) ஒன்றை ஆரம்பித்தது. ஆனால், அதுவே நாளடைவில் தனிப்பட்ட ஒரு கூட்டுறவு வங்கியாக வளர்ந்துவிட்டது. அத்துடன் ஒரு கூட்டுறவுக் காப்பீட்டுச் சங்கமும் (Insurance Society) அம்மொத்த வியாபாரச் சங்கத்தின் ஆதரவில் செயல் பட்டுவந்தது.

இதற்கிடையில், 1867ஆம் ஆண்டில் 'ஸ்காட்டிஷ் கூட்டுறவு மொத்த வியாபாரச் சங்கம்' அமைக்கப்பட்டது. இதுபோன்று இரண்டு மொத்த வியாபாரச் சங்கங்கள் அவசியமில்லையே என்று இன்று தோன்றலாம். ஆனால், 19ஆம் நூற்றாண்டில் மிகக் குறைந்த போக்குவரத்து வசதிகளே இருந்தன. மேலும், வட இங்கிலாந்து கூட்டுறவு மொத்த வியாபாரச் சங்கமானது ஸ்காட்லாந்தில் தனது கிளையை ஏற்படுத்தச் சிறிதும் விரும்பவில்லை. உண்மையில் ஸ்காட்டிஷ் மொத்த வியாபாரச் சங்கமானது முழுத்திறமையுடனும் சக்தியுடனும் ஸ்காட்லாந்தில் தனிப்பட்ட தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் நிறைவேற்றித் தனது அவசியத்தைநிலைநிறுத்திக் கொண்டது. நாளடைவில் தேயிலை வியாபாரத்தில் கூட்டாக ஈடுபடும்பொருட்டு அவ்விரு சங்கங்களும் இணைந்து, 'இங்கிலிஷ் மற்றும் ஸ்காட்டிஷ் கூட்டுறவு மொத்த வியாபாரச் சங்கம்' என்ற ஒன்றைப் பதிவு செய்துகொண்டன.

அதே சமயத்தில், நாட்டின் பல்வேறு பகுதிகளிலும் நன் முறையில் செயல்பட்டுவந்த கூட்டுறவு சங்கங்களை, வியாபார விஷயத்தில் தவிர, மற்ற நோக்கங்களுக்காக இணைக்கவேண்டும் என்றதோர் முயற்சி தோன்றியது. 1869ஆம் ஆண்டில்,இலண்டன் நகரத்தில், எல்லாக் கூட்டுறவு சங்கங்களின் பிரிதிநிதிகளையும் கொண்ட 'தேசீயக் கூட்டுறவுப் பேரவை' (National Co-operative Congress) கூடியது. அப் பேரவை தொடர்ந்து ஒவ்வோர் ஆண்டும் இங்கிலாந்து, ஸ்காட்லாந்து, வெல்ஸ், அயர்லாந்து முதலிய பகுதிகளின் முக்கிய நகரங்களில் நடைபெறுவது வழக்கமாயிற்று ; பல்வேறு கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கிடையிலும் நல்ல தொடர்பு ஏற்படுத்தும் நோக்கத்துடன் கூட்டுறவு மத்தியக் கழகம் (Co-operative Central Board) ஒன்றும் ஏற்படுத்தப்பட்டது.

அதுவே சில ஆண்டுகளுக்குப் பின்னர் கூட்டுறவுப் பொதுச் சங்கமாக (Co-operative Union) மாறி, மான்செஸ்டர் நகரத்தில் தனது தலைமை அலுவலகத்தை அமைத்துக் கொண்டது. தவிர, நாட்டின் பூகோள அடிப்படையில் ஆங்காங்குப் பல கிளைகளும் ஏற்படுத்தப் பட்டன. அப் பொதுச் சங்கத்தின் முதல் காரியதரிசியான திரு. எட்வர்ட் வான்சிட்டார் நீல் என்பவர் அதற்காக மிகவும் உழைத்துவந்தார். சட்டம், புள்ளிவிவரம், கல்வி, விளம்பரம் முதலிய பல துறைகளிலும் கூட்டுறவு இயக்கத்திற்கு ஓர் ஆலோசனைக் கேந்திரமாக விளங்கியதுமல்லாமல், நீல் அவர்களின் நெருங்கிய நண்பரான திரு. லூட்லோ அவர்களின்கீழ்ச் செயலாற்றி வந்த நட்புறவுச் சங்கப் பதிவுத் துறையுடனும் (Registry of Friendly Societies) அப் பொதுச் சங்கமானது நெருங்கிய தொடர்பு கொண்டு பணிபுரிந்தது.

கூட்டுறவுக் கொள்கைகளைப் பரப்பும்பொருட்டு அவ்வப்போது பல செய்தித்தாள்களும் சஞ்சிகைகளும் பிரசுரிக்கப்பட்டுவந்தன. 1870ஆம் ஆண்டில் கூட்டுறவுப் பேரவையானது கூட்டுறவுப் பத்திரிகை நிறுவனம் ஒன்றை ஏற்படுத்தி, அதற்கடுத்த ஆண்டி லிருந்து 'கூட்டுறவுச் செய்தி' (Co-operative News) என்ற செய்தித்தாளைப் பிரிசுரிக்கத் தொடங்கிற்று. அவ் வாரப் பத்திரிகையானது கூட்டுறவுக் கொள்கைகளை மக்களிடையே பரப்பியதுமன்றி, பல கூட்டுறவுப் பிரச்சினைகளை விவாதிக்கும் அரங்கமாகவும் பயன்பட்டுவந்தது. அதுவே இன்றும் கூட்டுறவு இயக்கத்தின் முக்கிய அங்கமாக இருந்துவருகின்றது.

1883ஆம் ஆண்டில் கூட்டுறவு இயக்கத்தில் நூதனமானதோர் முன்னேற்றம் ஏற்பட்டது. ஆரம்ப முதலே பெண்களும் ஆண்களைப் போல் சகல உரிமைகளுடனும் கூட்டுறவுச் சங்கங்களில் அங்கம் வகித்துவந்தனர். அந் நாட்டின் கூட்டுறவு இயக்கமானது முற்றிலும் குடும்பத் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யும் வகையிலே வளர்ந்து குடும்பப் பெண்களையே அதிகமாகச் சார்ந் திருந்தபோதிலும், உண்மையிலேயே பெண்கள் அவ்வியக்கத்தில் எவ்விதத் தனிப்பட்ட அக்கறையும் எடுத்துக்கொண்டதில்லை. ஆனால், 1883ஆம் ஆண்டில் 'கூட்டுறவுச் செய்தி'ப் பத்திரிகையின் 'பெண்கள் பகுதி'யில் வெளியிடப்பட்ட ஒரு சிறு வேண்டுகோளுக்கிணங்க, திருமதி மார்கரிட் லெவலின் டேவிஸ் என்ற பெண்மணியின் தலைமையின்கீழ்ப் 'பெண்கள் கூட்டுறவுக் குழு' (Women's Co-operative Guild) ஒன்று அமைக்கப்பட்டுவிட்டது. அந்த அம்மையாரின் திறமையான சேவையானது நாட்டின் பெண்வர்க்கத்தினரிடையே புதியதோர் உத்வேகத்தைப் புகுத்தி,

அவர்களைக் கூட்டுறவு இயக்கத்தின் பல்வேறு துறைகளிலும் பங்கு கொள்ளச் செய்தது. அப் பெண்கள் கூட்டுறவுக் குழுவின் ஆதரவின்கீழ், மாதந்தோறும் ஆங்காங்குக் கூடி, உபயோக கரமான, நடைமுறைக்கேற்ற தங்களது கருத்துகளைப் பரிமாறிக் கொண்டனர். சில சமயங்களில் அக் குழுவினர் மாறுபட்ட கருத்துகளைக் கொண்ட பிரச்சினைகளைக்கூடத் தங்களது விவாதக்திற்கு எடுத்துக்கொண்டனர். மேலும், அவர்கள் கூட்டுறவில் பெண்களுக்குச் சரியான பிரதிநிதித்துவம் அளித்தல், கூட்டுறவுச் சங்கங்களில் பணிபுரியும் பெண்களுக்குத் தகுந்த ஊதியம் அளித்தல், நல்ல மகப்பேற்று வசதிகள் அளித்தல் முதலிய உரிமைகளுக்காகவும் வாதாடினர். இவ்விதமாகக் கூட்டுறவு இயக்கத்தில் பெண்களின் ஈடுபாடானது முன்னைவிடப் பன்மடங்கு உரம்பெற்று விளங்கியது.

1894-ல் ராக்டேல் முன்னோடிகள் தங்களது கூட்டுறவுச் சங்கங்கத்தை ஆரம்பித்து, ஏறத்தாழ அரைநூற்றுண்டுக் காலத் திற்குள் பிரிட்டனில் 1421 கூட்டுறவுச் சில்லறை வியாபாரச் சங்கங்கள் செயலாற்றிவந்தன. அச் சங்கங்களில் அங்கத்தினர் களின் எண்ணிக்கையும் சுமார் பத்து இலட்சத்திற்குமேல் உயர்ந்தது. வருடாந்தர வியாபார அளவும் சுமார் 3 கோடி பவுன் அளவைக் கடந்தது. எல்லாச் சங்கங்களும் பலசரக்குப் பண்டங்களை விற்றுவந்தன. ஒருசில சங்கங்கள் தவிர மற்றவை உடைகள், காலணிகள் போன்ற அன்றாடத் தேவைப் பொருள் களையும் விநியோகித்தன. ஒருசில சங்கங்கள் ரொட்டி சுடுதல், பால், மீன், பழங்கள் முதலிய வியாபாரத்திலும் ஈடுபட்டிருந்தன. பெரிய சங்கங்களில் சில மரச்சாமான்கள், இரும்புத் தட்டுமுட்டுச் சாமான்கள் ஆகிய பொருள்களையும் விற்பனை செய்துவந்தன. ஓர் அங்கத்தினரின் வருடச் சராசரிக் கொள்முதல் சுமார் 27 பவுன் தான். அக் காலத்தில் குறைந்த ஊதியமும் குறைந்த விலை வாசியும் பரவலாகக் காணப்பட்டபோதிலும், அநேக அங்கத் தினர்கள் தங்களது தேவைக்கேற்பப் பொருள்களை வாங்கிக் கொள்ள முடியாத நிலையில் இருந்தனர். அவ் வங்கத்தினர்களில் பெரும்பாலோரும் தொழிலாளர்களாகவே இருந்தனர். பொது வாகக் கூட்டுறவு இயக்கத்தில் ஆங்காங்குத் தலைமைப் பொறுப் பேற்று நடத்திவந்தவர்களும் தொழிலாளர்கள்தாம். கூட்டுறவு இயக்கத்தின் தலைமைப் பீடத்தில் இருந்தவர்களுள் சிலர் மட்டும் மத்தியதர வர்க்கத்தினர்களாக இருந்தனர். அவர்களும் அவ் வியக்கத்திற்குத் தங்களது அனுபவத் திறமைகளையும் நற்கருத்து களையும் தந்து அதை வளர்த்துவந்தனர்.

ஆரம்ப முதலே கூட்டுறவு இயக்கமானது பொதுமக்களிடையே கல்வியைப் பரப்புவதில் மிகவும் அக்கறை கொண்டு, ஆங்காங்குச் சிறு சிறு படிப்பகங்களையும் நூல்நிலையங்களையும் ஏற்படுத்திவந்தது. நாளடைவில் பெரிய அளவிலான நூல் நிலையங்களும் ஏற்படுத்தப்பட்டன. கூட்டுறவாளர்கள் உயர்தரக் கல்விக்கு ஏராளமான மாணவர்களை அனுப்பியதுமல்லாமல், 'தொழிலாளர் கல்விச் சங்கம்', 'தனி வகுப்புகள்' முதலிய ஏற்பாடுகளையும் செய்துகொண்டனர். கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் தங்களது பணியாளர்களுக்காக வரவுசெலவு, கணக்குமுறை முதலிய பாடங்களில் வகுப்புகள் நடத்த ஆரம்பித்தன. 1898ஆம் ஆண்டில் அந் நாட்டின் கூட்டுறவுப் பொதுச் சங்கமானது (Co-operative Union) 'கல்விப் பிரிவு' ஒன்றை ஆரம்பித்து, ஆங்காங்குத் தனித்தனியாக நடைப்பெற்றுவந்த வகுப்புகளையும், அதை நிர்வகித்துவந்த ஆசிரியர்கள் முதலியவர்களின் நடைமுறைகளையும் ஓர் ஒழுங்கு முறைக்குக் கொண்டுவந்தது; அடிக்கடி மாநாடுகளும் கோடைக் கால வகுப்புகளும் நடைபெற்றன. 1914ஆம் ஆண்டிலேயே கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் பணியாளரின் பயிற்சிக்காக ஒரு கூட்டுறவுக் கல்லூரி (Co-operative College) ஏற்படுத்த முடிவு செய்யப்பட்டபோதிலும், முதலாவது உலக மகாயுத்தம் ஆரம்பமானதன்காரணமாக, அது 1919ஆம் ஆண்டில்தான் ஆரம்பிக்கப்பட்டது.

முதலாவது உலகப் போரின் காரணமாக நல்ல முறையில் இயங்கிவந்த சில சங்கங்கள் ஒன்றோடொன்று இணைந்து தங்களை மேலும் பலப்படுத்திக்கொண்டன. அதன் விளைவாகச் சங்கங்களின் எண்ணிக்கை குறைந்தபோதிலும், அங்கத்தினர்களின் எண்ணிக்கையானது 30 இலட்சமாக உயர்ந்தது. வியாபாரமும் சுமார் 880 இலட்சம் பவுன்களின் மதிப்பிற்குப் பெருகி நின்றது. உலகப் போரின் காரணமாகப் பொருள்களின் விலைவாசிகள் அதிகமாகிப் பணம் படைத்தவர்களுக்கு மட்டுமே பொருள்கள் கிடைக்கும் என்ற நிலைமை ஏற்படாமல் இருக்கும் பொருட்டு, ஓரளவு விலைக் கட்டுப்பாடும் விநியோகக் கட்டுப்பாடும் அவசியமே என்ற உண்மை கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கும் அரசாங்கத்திற்கும் தெளிவாகியது. அக் கட்டுப்பாட்டு முறைகள் அந் நாட்டிற்குப் புதியவையாக இருந்தபடியால் சிறிது தாமதத்துடனேயே கைக்கொள்ளப்பட்டன. உலகப் போரின் பிற்பகுதியில் கூட்டுறவு இயக்கமானது அந் நாட்டின் உணவுக் கொள்கையை நிர்ணயிப்பதில் பெரும் பங்கு கொண்டிருந்தது. ஆனால், வேறு சில சங்கடங்களும் அவ்வியக்கத்திற்கு ஏற்பட்டன. அதன் விளைவாக, அக் குறைகளை நீக்கும் நோக்கத்துடன் கூட்டுறவு இயக்கத்தின்

தலைவர்கள் அவ்வியக்கத்திற்குப் பாராளுமன்றத்திலும் மற்ற நிர்வாக அமைப்புகளிலும் தகுந்த பிரதிநிதித்துவம் வேண்டும் என்று உணர்ந்து, அதற்கான வேலைகளிலும் ஈடுபட்டனர். கூட்டுறவுக் கட்சி (Co-operative Party) ஒன்று தனியாக ஏற்படுத்தப்பட்டது. 1918ஆம் ஆண்டிலிருந்து அக் கட்சியின் அங்கத்தினர்கள் பலரும் பாராளுமன்றத்தில் பிரதிநிதித்துவம் வகித்துவந்தார்கள். வெவ்வேறு விதமான சூழ்நிலையில் உருவாகியிருந்தபோதிலும், கூட்டுறவுக் கட்சியும் தொழிற் கட்சியும் (Labour Party) பொதுவாகத் தொழிலாளர் நலனையே தமது குறிக்கோளாகக் கொண்டிருந்தமையால், பல சமயங்களிலும் கூட்டுறவுக் கட்சியினர் தொழிற் கட்சி மந்திரிசபையில் பதவி வகித்துவந்தனர். 1929–31-ல் இருந்த தொழிற் கட்சி அரசாங்கத்தில் பதவி வகித்த அலெக்ஸாண்டர் பிரபு அவர்களில் முக்கியமானவராவார். அவரே மறுமுறை 1940–46-ல் பாதுகாப்பு மந்திரியாக விளங்கினர்.

3. பிரிட்டனில் இன்றைய நுகர்வோர் கூட்டுறவு இயக்கம்

கடந்த அரைநூற்றுண்டில் பிரிட்டனில் நுகர்வோர் கூட்டுறவு இயக்கமானது ஆண்டிற்கு 2 இலட்சம்முதல் 3 இலட்சம் புதிய அங்கத்தினர்களுடன் விரைவாக வளர்ச்சியடைந்துள்ளது. அதிலும் 1920ஆம் ஆண்டு முதல் 1930ஆம் ஆண்டுவரை அவ் வளர்ச்சியானது குறிப்பிடத்தக்க வகையில் இருந்திருக்கிறது. ஆனல், அவ்வளர்ச்சியின் வேகமானது இன்று ஓரளவு குறைந்தே காணப்படுகின்றது என்று கூறலாம் என்றபோதிலும், 1930ஆம் ஆண்டிற்குப்பின் ஏற்பட்ட பொருளாதார வீழ்ச்சியும் சரி அல்லது அதற்குப்பின் ஏற்பட்ட இரண்டாவது உலக யுத்தமாயினும் சரி, அவ்வியக்கத்தின் வளர்ச்சியை மிகுந்த அளவிற்குக் குன்றச் செய்து விடவில்லை. கூட்டுறவுப் பண்டகசாலைகளின் மொத்த விற்பனைத் தொகையின் அளவானது ஏறத்தாழப் பத்து மடங்கு அதிகமா யிருப்பினும், பொருள்களின் விலை ஏற்றமும் தொடர்ந்து இருந்து வந்திருக்கும் காரணத்தால், பொதுவாக நுகர்வோர் இயக்கத்தின் வளர்ச்சி மூன்று மடங்கு பெருகியுள்ளது என்று கருதலாம்.

இந் நூற்றுண்டின் பிற்பகுதியின் ஆரம்பத்தில் பிரிட்டனில் 900-க்கும் மேற்பட்ட கூட்டுறவுச் சில்லறை விற்பனைச் சங்கங்கள் சுமார் 120 இலட்சம் அங்கத்தினர்களைக் கொண்டு இயங்கி வந்தன. இது அந் நாட்டின் ஜனத்தொகையில் கால்பகுதியாகும். அவ்வங்கத்தினர்களில் ஒரு பகுதியினர் ஒன்றிற்கு மேற்பட்ட சங்கங்களில் பங்கு பெற்றிருந்தனர் என்ற உண்மை ஒருபுற மிருக்க, வேறு பலர் பல நபர்களைக்கொண்ட குடும்பங்களின் தலைவர்களாக இருந்தனர் என்பதும் குறிப்பிடத்தகுந்ததாகும். கூட்டுறவு இயக்கத்தைச் சேர்ந்த கடைகளிலும், அலுவலகங்

களிலும், தொழிற்சாலைகளிலும், கிடங்குகளிலும், போக்குவரத்து நிறுவனங்களிலும் ஏறத்தாழ 4 இலட்சம் தொழிலாளர்கள் பணிபுரிந்துவந்தனர். நாடு முழுவதிலுமுள்ள 30,000 கடைகளில் ஏறத்தாழ 100 கோடிப் பவுன் மதிப்புள்ள பலதரப்பட்ட பொருள்கள் விற்பனையாயின. அப் பொருள்களில் பெரும் பகுதியும் 250 கூட்டுறவுத் தொழிற்சாலைகளிலேயே உற்பத்தி செய்யப்பட்டன.

உண்மையில் இது மிகவும் போற்றத்தக்கதேயாகும். மேலே கூறப்பட்டுள்ள புள்ளிவிவரங்களில் அடங்கியுள்ள பல்வேறு துறைகளின் தன்மைதான் என்ன? முதலாவதாக, கூட்டுறவுச் சில்லறை விற்பனைக் கடைகளையே எடுத்துக்கொள்வோம். இதுபற்றி ஒரு விஷயத்தை முதலில் தெளிவாக மனத்தில் கொள்ளவேண்டும். 'கூட்டுறவு இயக்கமானது ஒரு தனிப்பட்ட, பல சில்லறைக் கடைகளை நடத்தும் பெரும் வியாபார நிறுவனம்; மற்ற வியாபாரிகளுக்கு எதிராக இலாபத்தைக் கருதி நடத்தப்படும் ஓர் ஏற்பாடு' என்று பொதுவாக நிலவியிருக்கும் எண்ணம் உண்மைக்கு முற்றிலும் புறம்பானதாகும். அவ்வியக்கத்தின் சரித்திரத்தை ஆராய்ந்தால், அது தானாக ஆங்காங்கு, எளிய முறையில் தோன்றி வளர்ந்தது என்பது புலனாகும். பல்வேறு கூட்டுறவுச் சங்கங்களும் தனித்தனியாக அமைந்தவை. அவைகளது உறவுகளெல்லாம், தேசியப் பொதுச் சங்கத்திலும் (National Co-operative Union) கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கத்திலும் (Co-operative Wholesale Society) அங்கத்தினர்களாக இருப்பதுடன் நின்றுவிடுகின்றன. 1949-ல் ஆரம்பிக்கப்பட்ட தேசிய அங்கத்தினர் திட்டத்தின்படி (National Membership Scheme) ஒரு தனிப்பட்ட கூட்டுறவுச் சங்கத்தின் அங்கத்தினர் அத் திட்டத்தின்கீழ் உள்ள வேறு எந்தச் சங்கத்திலும் பொருள்களை வாங்கவோ, அதன்மூலம் கிடைக்கும் இலாப விகிதத்தை (dividend) அனுபவிக்கவோ உரிமை உடையவர் என்பது உண்மையாயினும், அத் திட்டத்தின்கீழ் உள்ள ஒவ்வொரு சங்கமும் தனக்கென்று உள்ள கொள்கைகளுடன் எந்தக் கட்டுப்பாடுமின்றித் தனித்தனியே இயங்கிவருகின்றன. தேசீயக் கூட்டுறவு யூனியனும் கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கமும் நாட்டின் தனிப்பட்ட எல்லாச் சங்கங்களாலும் பொதுவாக உருவாக்கப்பட்டு அவைகளின் நன்மைக்காகவே செயலாற்றிவருகின்றன. இந்த நிலை தனியார் துறையின் அமைப்பிற்கு முற்றிலும் எதிர்மாறானது. தனியார் துறையின் ஒவ்வொரு நிறுவனமும் தனது வசதிக்கேற்பக் கிளைகளை நிறுவித் தனது வளர்ச்சிக்காக அவைகளைப் பயன்படுத்திவருகின்றன அல்லவா?

எல்லாக் கூட்டுறவுச் சில்லறை விற்பனைச் சங்கங்களும் ஒரே ஒரு கடையை மட்டுமே கொண்டுள்ளது என்று கூறமுடியாது. காலத்தால் முற்பட்ட கிராமக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள், வேறு எந்தச் சங்கத்துடனும் சேராத சமயங்களில் ஓரிரு கடைகளை மட்டுமே கொண்டு இயங்கிவருகின்றன. ஆனால், அதிகமான அளவிலான சங்கங்கள் ஒரு மத்தியப் பண்டகசாலையையும் பல சில்லறைக் கிளைக்கடைகளையும் கொண்டு செயலாற்றுகின்றன. உதாரணமாக, பர்மிங்ஹாம் நகரின் கூட்டுறவுச் சங்கமானது, நகரத்தின் பிரதான வியாபாரப் பகுதியில் தனது தலைமை இடத்தைஅமைத்துக் கொண்டு, நகரின் பல பகுதிகளிலும் கிளை விற்பனை நிலையங்களை நடத்திவருகின்றது. வேறு சில சங்கங்கள் முக்கியமான வியாபார நகரங்களில் தமது தலைமை நிலையத்தை அமைத்துக் கொண்டு, அருகிலுள்ள கிராமங்களில் கிளை நிலையங்களைக் கொண்டுள்ளன. முக்கியமாக நாட்டின் தென்பகுதியிலுள்ள சில சங்கங்கள் ஒரு குறிப்பிட்ட பகுதியில் ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட கிளைகளின் வாயிலாக விற்பனை செய்துவருகின்றன. நாட்டின் கூட்டுறவுச் சங்கங்களில் மூன்றில் ஒரு பாகத்திற்கு மேற்பட்டவைகள் ஒவ்வொன்றும் ஏறக்குறைய 2,000 அங்கத்தினர்களை மட்டுமே கொண்டு இயங்கிவருகின்றன என்ற உண்மை ஒருபுறமிருக்க, மொத்த அங்கத்தினர்களில் மூன்றில் இரு பகுதியினரைக்கொண்ட சுமார் 140 சங்கங்கள் விரிந்த அளவிலே பணியாற்றிவருகின்றன என்பதும் குறிப்பிடத்தக்கதாகும்.

மேற்குறிப்பிட்ட சங்கங்களின் தலைமை விற்பனை நிலையங்களில் பொதுவாகப் பலசரக்கு, ரொட்டி வகைகள், மாமிசம், பால் பொருள்கள், உடைகள், மரச்சாமான்கள், இரும்புச் சாமான்கள், மற்றும் நிலக்கரி போன்றவைகள் தனித்தனிப் பகுதிகளில் வைத்து விற்பனை செய்யப்படுகின்றன. சில சமயங்களில் மீன், காய்கறிகள், மருந்துகள் முதலியவையும், உணவு விடுதிகள், சலவைச் சாலைகள், கண்ணாடிப் பொருள்கள் முதலிய வியாபாரங்களும் நடப்பதுண்டு. கூட்டுறவு இயக்கமே, குறிப்பாக பிரிட்டனில் பகுதி விற்பனை நிலையங்களுக்கு (Departmental Stores) வழி வகுத்துக் கொடுத்திருக்கிறது. இரண்டாவது உலக யுத்தத்தைத் தொடர்ந்து கூட்டுறவு இயக்கமானது 'தனித்தியங்கும்' முறையைப் புகுத்தியது. இன்னும் நாட்டிலுள்ள இம்முறை விற்பனை நிலையங்களில் சுமார் 60 சதவிகிதம் கூட்டுறவுத் துறையிலேயே உள்ளது. ஆனால், தற்சமயம் அம் முறையிலிருந்து மாறி எல்லாப் பண்டங்களையும் ஒரே இடத்தில் வைத்து விற்கும் (Super-market) முறையையும் புகுத்திவருகின்றது. கூட்டுறவு இயக்கத்தின் பல்வேறு அபிவிருத்திகளும், இத்துறையிலும் சரி

வேறு எந்தத் துறையிலும் சரி, யுத்தத்தின் விளைவுகளாலும் பெருநகரங்களிலுள்ள இடநெருக்கடி காரணமாகவும் ஏற்பட்ட புதிய குடியிருப்புகளிலேயே பெரிதும் ஏற்பட்டுவருகின்றன.

அநேகமாகக் கூட்டுறவு பண்டகசாலைகள் அனைத்துமே பல சரக்கு, மற்றும் ரொட்டி வகைகள், உடைகள் முதலிய பொருள்களை விற்பனை செய்கின்றன. பெரிய நகரங்களில் மக்கள், துணிவகைகள், மரச்சாமான்கள் ஆகியவற்றை மத்தியப் பண்டகசாலையிலேயே வாங்குகின்றனர். ஏனெனில், அங்குதான் பல்வேறு பொருள்களை அவர்கள் தேர்ந்தெடுத்து வாங்க முடிகின்றது. கிராமப்புறங்களிலும்கூட விற்பனை மிகவும் விரிந்த அளவிலே நடைபெறுகின்றது. முன்வேண்டுதலின்பேரில் பொருள்களை வீடுகளிலேயே கொண்டு கொடுக்கும் பிரத்தியேக வண்டிகளைத் தவிரப் பொதுவாக எல்லாப் பொருள்களையும் அவ்வப்போது விற்பனை செய்யக்கூடிய அளவிலான நகரும் கடைவண்டிகளும் அவ்வாறான விற்பனையில் ஈடுபட்டுள்ளன. ரொட்டி உற்பத்தி, மற்றும் பால் குளிர்பதனம் செய்தல் முதலியவைகளில் ஈடுபட்டிருக்கும் சில பெரிய கூட்டுறவுப் பண்டகசாலைகள், அத்துடன்கூட மற்றச் சிறு சங்கங்களுக்குத் தேவையான பழக்கூழ் (jam) முதலிய பொருள்களையும் உற்பத்தி செய்து விநியோகம் செய்துவருகின்றன.

சிறிய அளவிலான கூட்டுறவுப் பண்டகசாலைகளுக்குப் பொருளாதார ரீதியில் சில நன்மைகள் கிடைப்பதில்லை. அவைகள் எல்லா விதப் பண்டங்களையும் எல்லா இடங்களுக்கும் விநியோகம் செய்ய முடிவதில்லை. உதாரணமாக, உணவுப் பண்டங்களைவிட மெதுவாக விற்பனையாகும் துணிகள், காலணிகள், மற்றும் மரச்சாமான்கள் ஆகியவை அதற்கேற்ற பிரத்தியேகமான கடைகளில், அதிக அளவில் விற்பனை செய்யப்பட்டால்தான் இலாபகரமானதாக இருக்கும். இவ்விதமான இடுக்கண்களைத் தீர்க்கப் பலவிதமான ஆலோசனைகள் கூறப்பட்டுள்ளன. அவற்றுள், ஒரு நகரத்திலுள்ள பல பண்டகசாலைகளும் ஒரே நிறுவனமாக இணைந்து அந்நகர் முழுவதற்குமோ அல்லது அந்தப் ப்குதி முழுவதற்குமோ வேண்டிய பொருள்களை விநியோகம் செய்தல்; பல பண்டகசாலைகள் ஒன்றுசேர்ந்து ரொட்டி உற்பத்தி, சலவை, பால் குளிர்பதனம் செய்தல், காலணி பழுதுபார்த்தல், ஈமச்சடங்கு ஏற்பாடு செய்தல் ஆகிய சில குறிப்பிட்ட வேலைகளை மட்டும் எடுத்துக் கொள்ளுதல்; ஏற்கனவே முன்போர் இடத்தில் கூறப்பட்ட தேசிய அங்கத்தினர் திட்டம்; சிறியவும் பெரியவுமான பண்டகசாலைகள் தமக்குள் ஏற்படுத்திக்கொள்ளும் பல சலுகைத் திட்டங்கள்; பலர் ஒன்றுசேர்ந்து பொருள்களை வாங்குதல் ஆகியவற்றைக்

குறிப்பிடலாம். இவ்விதம் பல சங்கங்கள் ஒன்றுபடும்போது அவ்வப்பகுதி மக்களின் நன்மைகளும் பிரதிநிதித்துவமும் சிதைந்து போகாமல் பாதுகாக்கப்படுகின்றன. அவ்விதம் இணைந்த சங்கங்கள் தாம் தனியாக இருந்தபோது ஆற்றிய வியாபார அலுவல்களைவிட எல்லா வகைகளிலும் பெரும் அளவிலேயே விற்பனையை மேற்கொண்டு, வெற்றிகரமாக இயங்கி வருகின்றன என்றபோதிலும், தம் பகுதி மக்கள் அனைவருக்கும் வேண்டிய எல்லாப் பொருள்களையும் சீரிய முறையில் விநியோகம் செய்ய இயலாமல் இருக்கும் சிறுதரத்துப் பண்டகசாலைகளின் குறைகள் அனைத்தும் இம்முறைகளினால் தீர்க்கப்பட்டுவிட்டன என்று முழுவதும் நம்புவதும் இயலாத காரியமாகும்.

இங்கிலாந்து, வேல்ஸ், தென் ஸ்காட்லாந்து ஆகிய பகுதிகள் அனைத்திலுமே தொடர்ச்சியாக கூட்டுறவுப் பண்டகசாலைகள் பணியாற்றி வருகின்றன. வேல்ஸ் பகுதியின் தொழிற்சாலைப் பிரதேசத்தில் கூட்டுறவுப் பண்டகசாலைகள் மிகவும் நெருக்கமாகக் காணப்பட்டாலும், பல கிராமப் பகுதிகளில் இன்னும் கூட்டுறவுப் பண்டகசாலைகள் ஏற்படுத்தப்படாமலே இருந்து வருகின்றது. இக் குறை ஒருபுறமிருக்க, நாட்டின் வடபகுதியின் தொழிற் பிரதேசத்திலும், கிராமங்களிலும் மிக நெருக்கமாகப் பணியாற்றி வரும் ஏராளமான சிறு சிறு பண்டகசாலைகள் பலவும் ஒரே பகுதி மக்களுக்குப் பொருள் விநியோகம் செய்வதன் மூலம் போட்டியிட்டுக் கொள்கின்றன. ஒவ்வொரு சங்கமும் மற்றதன் எல்லைக்குள் தனது நடவடிக்கைகளை விஸ்தரித்துக்கொண்டு வளர்ச்சியடைய முயலுகின்றது. இதுபோன்ற இக்கட்டான நிலைமைகள் சிலவற்றில் தேசிய கூட்டுறவு யூனியன் தலையிட்டு சரி செய்வதுண்டு. சில சங்கங்கள் தாமாகவே ஒத்துப்போவதுமுண்டு. சில சமயங்களில் ஒரு சில சங்கங்கள் தமது திறமையினால் தான் விஸ்தரித்த பகுதியில் தானே நன்றாக நிலை கொள்ளுவதுமுண்டு. இது விஷயமாக பல இணைப்புகளும் எல்லை நிர்ணயமும் ஏற்பட்டு இப்பொழுது அச் சங்கங்களின் எல்லைகள் ஓரளவு நல்ல முறையில் அமைக்கப் பட்டுவிட்டன. சில பழைய சங்கங்களின் எல்லைகள் குறுகிவிட்ட போதிலும், அச் சங்கங்களின் அங்கத்தினர்கள், தமது சங்கத்தின் பழமையையும் கௌரவத்தையும் எண்ணி பொறுமையாக இருந்து விடுகின்றனர். இவ்வாறு சங்கங்களின் எல்லைகள் வரையறுக்கப் பட்டதால், அவைகளின் நடவடிக்கைகள் ஒரு குறிப்பிட்ட அளவிலேயே அமைந்துவிட ஏதுவாகியது. சில சமயங்களில் தங்களது அங்கத்தினர்களுக்குத் தேவையான பொருள்களை விநியோகம் செய்ய இயலாத வலிவற்ற சங்கங்களுக்குப் பாதுகாப்பாகவும் அந்த எல்லைகள் உதவின. நாட்டின் தென் பகுதியில்,

கூட்டுறவு இயக்கத்தின் ஆரம்பகாலத்தில் தொழிற் சாலைகள் அவ்வளவு நெருக்கமாக வளர்ந்திருக்கவில்லை. ஆகவே, அப் பகுதியில் கூட்டுறவு இயக்கம் மிக மெதுவாகத்தான் வளர்ச்சி பெற்றது. வெற்றிகரமாக நடைபெற்ற சங்கங்கள் இங்கொன்றும் அங்கொன்றுமாகத்தான் காணப்பட்டன. அவைகளும் அடுத்த சங்கங்களின் பகுதியில் தலையிடாமல் தாமாகவே வளர்ந்து உரம் பெற்றன. அதனால்தான் தென் பகுதி சங்கங்கள் வடபகுதி சங்கங் களைவிட பெரிதாகவும், பரந்த எல்லைகளை உடையதாகவும் உள்ளன.

இந் நூற்றாண்டின் மத்தியில் எல்லா கூட்டுறவுப் பண்டகசாலை களின் மொத்த விற்பனைத் தொகையில், ஏறத்தாழ 75 சதவிகிதம் உணவுப் பண்டங்கள், 17 சதவிகிதம் உடைகள், காலணிகள் முதலியன, மீதம் மரச்சாமான்கள், நிலக்கரி ஆகிய பொருள்கள். நாட்டின் மக்கள் தொகையில் கால்பகுதியினர் கூட்டுறவு சங்கங் களில் அங்கத்தினர்களாக இருந்தபோதிலும், நாட்டின் மொத்த உணவுப் பொருள்கள் மற்றும் நிலக்கரி விற்பனையில் 15 சதவிகித மும், ஆடைகள், துணிகள் முதலியவற்றில் 6 சதவிகிதமுமே அவை கள்மூலமாக நடைபெறுகிறது. தவிர புத்தகங்கள், எழுதும் பொருள்கள் ஆகியவற்றில் கூட்டுறவு இயக்கமானது எவ்வித முன்னேற்றமும் காணவில்லை. ஏனெனில், தொழிலாளர் வகுப்பின ரிடையே அவைகளுக்கு அதிகமான தேவையும் இருக்கவில்லை.

விலைவாசிகள், பொருள்களின் கையிருப்பு, வேலை வாய்ப்புகள் ஆகியவற்றைப் பொறுத்தே கூட்டுறவு வியாபாரமானது இயங்கி வருகிறது. சராசரி அங்கத்தினர் அளவில் கணக்கிட்டுப் பார்த்தால், அவ் வியாபாரத்தின் அளவானது 1881-லும் அதைத் தொடர்ந்து 30 ஆண்டுகளாகவும் ஏறத்தாழ 28 பவுன் களாக இருந்தது. 1920ஆம் ஆண்டிற்குப் பின் ஏற்பட்ட யுத்தகால வியாபாரப் பெருக்கத்தினல் அதன் அளவு 56 பவுன்களாக உயர்ந்து 1930ஆம் ஆண்டிற்குப் பின் மறுபடியும் 28 பவுன்களாகக் குறைந்துவிட்டது. அதன் பின்னர் 1960ஆம் ஆண்டிற்குச் சற்று முன்பாக அதன் அளவானது 80 பவுன்களாக உயர்ந்தது. ஆனால், அதற்கு விலைவாசிகளின் உயர்வும் ஒரு காரணம் என்று சொல்லலாம். இந்த நிலை ஓரளவுக்கு அதிருப்தி அளிக்கக் கூடியதே. பவுன் நாணயத்தின் மதிப்புக் குறைவு தொழிலாளர் களின் ஊதிய உயர்வு ஆகியவற்றைக் கருத்தில் கொண்டு பார்த்தால், கூட்டுறவு இயக்கமானது பலவகை விற்பனையிலும் விரிவடைந்திருந்த போதிலும், முன்பு அதன் சேவையானது உணவு, உடை முதலிய ஒரு சில பொருள்களைப் பொறுத்த

அளவில் இருந்த காலத்தின் நிலையைவிட விகிதாச்சாரப்படி மிகக் குறைவான அங்கத்தினர்களே கூட்டுறவுப் பண்டகசாலைகளை ஆதரித்தனர். இதற்குப் பல காரணங்களைச் சொல்லலாம். முன்னர் இருந்ததைவிட காலப்போக்கில் குடும்பங்களின் அளவு சிறிதாக ஆனதுமல்லாமல், ஒரு குடும்பத்திலேயே பலர் சங்கங்களில் அங்கத்தினராகியும் இருந்தனர். மேலும் இடம் விட்டு இடம் மாறிய அங்கத்தினர்கள் தங்களது முந்தைய சங்கங்களிலிருந்து தங்களது பங்குத் தொகைகளைத் திரும்பப் பெறவும் இல்லை. குடும்பங்கள் இல்லாத தனிப்பட்ட மனிதர்களும் அங்கத்தினர்களாயினர். மற்றும் சிலர் வேறு சில காரணங்களுக்காக அங்கத்தினர்களாயிருந்தனர். மேலும் அங்கத்தினர்களின் வருவாய் முன்பிருந்ததைவிட அதிகமான போதிலும், வீட்டின் சாதாரணத் தேவைகளுக்காகச் செலவழிக்கப்படும் பணம் அதற்கேற்றாற்போல் அதிகமாகிவிடவில்லை.

கூட்டுறவு இயக்கத்தின்மீது பொதுவாக இருவகை குறைகள் கூறப்படுகின்றன. புதிதாக அங்கத்தினர்களைக் கவர்ந்து அவர்களது தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதில் மிகவும் மெதுவான முன்னேற்றமே உள்ளது என்பது ஒன்று. இரண்டாவது கால் நூற்றாண்டிற்கு முன்பு இருந்ததைப் போல் தொழிலாளர் வகுப்பினரிடையே நல்ல கவர்ச்சியை உண்டாக்கத் தவறி விடுகிறது என்பது ஒன்று. இதற்கு இடையில் அக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் வேறு வகைகளில் முன்னேறியுள்ளன. கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கமானது மிக விரிவான முறையிலே பிரயாண வசதிகளை ஏற்படுத்திக் கொடுத்து வருகிறது. ஆங்காங்குள்ள சிறிய பண்டகசாலைகள் சிறிய அளவிலான் வண்டிப் போக்குவரத்து நடத்துதல், ரேடியோ, டெலிவிஷன் முதலிய சாதனங்களை விற்றல் ஆகிய துறைகளிலே நல்ல முன்னேற்றம் கண்டுள்ளன. தவிர, பொது மக்களின் ஆர்வம் எப்போது எத்துறையில் செல்லுகிறது என்பதை மிகவும் துல்லியமாகக் கண்டறிவதும் கடினமே. உதாரணமாக, இரண்டாவது உலக யுத்தம் முடிந்த தருணத்தில், நவ நாகரிக மரச் சாமான்களையும், குளிர்பதனம் செய்யப்பட்ட உணவுப் பொருள்களையும் உபயோகத்திற்குக் கொண்டுவர செய்யப்பட்ட முயற்சிகள் தோல்வியுற்றபோதிலும், இன்று அவைகள் பெரிதும் விரும்பி வாங்கப்படுகின்றன.

கூட்டுறவுப் பண்டகசாலைகளில் அங்கத்தினர்கள், அங்கத்தினர் அல்லாதவர்கள் ஆகிய அனைவருமே பொருள்களை வாங்கலாம். அங்கத்தினர் அல்லாதவர்கள் ஒரு சில தடவைகள் பொருள்களை வாங்கியவுடன் அங்கத்தினர் ஆகும்படி கேட்டுக்கொள்ளப்படு

கின்றார்கள். அப் பங்குகளின் மதிப்பு சாதாரணமாக ஒரு பவுன். அதிலும் ஆரம்பத்தில் ஒரு ஷில்லிங் செலுத்தினாலே போதும். மீதத் தொகையை அவ்வங்கத்தினர் வாங்கும் பொருள்களின்மீது தரப்படும் இலாபப் பங்கீட்டிலிருந்தே (dividend) எடுத்துக்கொள்ளு கின்றார்கள். ஆனால், தங்களது பங்குகள் முழுவதுமாகச் செலுத்தப் பட்டாலொழிய அங்கத்தினர்கள் சங்கத்தின் கூட்டங்களில் கலந்து கொள்ளவோ, வட்டி, இலாபப் பங்கீடு ஆகியவற்றை ரொக்கமாகப் பெற்றுக்கொள்ளவோ அனுமதிக்கப்படுவதில்லை.

ஒரு கூட்டுறவுச் சங்கத்தின் நிர்வாகம் முழுவதுமே அதன் அங்கத்தினர்களிடம்தான் உள்ளது. கூட்டங்கள் மூன்று மாதங் களுக்கு ஒரு முறையோ அல்லது இன்னும் அதிகமான காலத் திற்கொருமுறையோ நடத்தப்படுகின்றன. அக் கூட்டங்களில் சங்கத்தின் நிதி நிலைமை, வியாபார முன்னேற்றம், நிர்வாக முறைகள் ஆகியவற்றைப் பற்றிப் பரிசீலிக்கப்பட்டு, குறைகள் எடுத்துக் காட்டப்படுகின்றன. சில சமயங்களில் இது போன்ற கூட்டங்களுக்கு மிகக் குறைந்த அங்கத்தினர்களே வருகின்றனர் என்று குறை கூறுவதும் உண்டு. இது ஓரளவிற்கு உண்மையே என்றாலும், குற்றங் குறைகளைச் சரியான முறையில் சரியான அளவிற்கு எடுத்துக் கூறும் அளவிற்கு அங்கத்தினர்கள் வந்து கொண்டுதானிருக்கின்றார்கள். சங்கங்கள் ஜனநாயக முறை யிலேயே நிர்வகிக்கப்படுகின்றன. அவைகளில் சில சமயங்களில் பல்வேறு கட்சிப் பிரிவுகளும் ஏற்படுவதுண்டு. சங்கங்களின் வரு டாந்திர மகாசபைக் கூட்டமானது சங்கத்தின் நிர்வாகஸ்தர்களை காரியதரிசி உட்பட தேர்ந்தெடுக்கிறது. சாதாரணமாக நிர்வாகக் குழு அங்கத்தினர்களுக்குக் கைச் செலவிற்கான பணமும் கொடுக்கப்படுகின்றது. இரண்டு பெரிய சங்கங்களில் மட்டும்தான் முழுநேர ஊதியம் பெறும் நிர்வாகஸ்தர்கள் உள்ளனர். அச் சங்கங்கள் இம்முறையைப் பல வருடங்களாகக் கையாண்டு வந்த போதிலும், வேறு எந்தச் சங்கமும் அதைப் பின்பற்றவில்லை. அநேகமாக எல்லாப் பெரிய சங்கங்களுமே 'கல்விக் குழு' (education committee) ஒன்றைத் தேர்ந்தெடுத்துக்கொள்கின்றன. சங்கத்தின் ஊழியர்கள், அங்கத்தினர்கள் ஆகியவர்களிடையே சங்கத்தின் மீதான பற்றுதலை வளர்த்தலும், கூட்டுறவு முறைகளைப் பற்றிப் பிரச்சாரம் செய்வதுமே அக் குழுவின் முக்கியப் பணிகள். அநேக பெரிய சங்கங்களில் பலசரக்குகளுக்கென்றும், உடை களுக்கென்றும், மற்ற பிரிவுகளுக்கென்றும் தனித்தனி குழுக்கள் அமைக்கப்படுவதும் உண்டு. இக் குழுக்களின் அங்கத்தினர்கள் வாரத்திற்குச் சில மணி நேரங்கள் கூடி ஆலோசிப்பார்கள். அவர்களில் மிகச் சிலரே முன் வியாபார அனுபவம் உள்ளவர்கள்.

ஏனெனில், அவர்களில் பெரும்பாலோர் தொழிலாளர்களாவோ, தபால் அல்லது இரயில்வே ஊழியர்களாகவோ, ஆசிரியர் களாகவோ குமஸ்தாக்களாகவோ அல்லது குடும்பப் பெண் களாகவோ இருப்பார்கள். அவ்வங்கத்தினர்களில் பெரும் பகுதியினர் வயது காரணமாக ஓய்வு பெற்றவர்களாகவோ இருப்பதுண்டு. ஏனெனில், முழுநேர ஊழியம் பார்ப்போருக்கு, சங்கத்திற்காக அதிக நேரம் செலவிட முடியாதல்லவா?

சங்கத்தின் ஊழியர்கள் அனைவருமே நிர்வாகக் குழுவினரால் நியமிக்கப்படுகின்றனர். கீழ்வகுப்பு ஊழியர்களை நியமிப்பதும், மாற்றம் அளிப்பதும் உயர்தர அதிகாரிகளின் பொறுப்பில் விடப்படுவதுமுண்டு. பொதுவாக ஒரு சங்கத்தில் ஒரு பொது நிர்வாகியும் பல பிரிவு நிர்வாகிகளும் இருப்பார்கள். இவர்கள் வியாபாரப் பொறுப்புகளையும், அங்கத்தினர்களின் தேவைகளையும் கவனித்துக்கொள்ளுவார்கள்.

மேலும், பொது நிர்வாகிக்குச் சமமான அந்தஸ்துள்ள காரியதரிசி ஒருவரும் உண்டு. அவர் நிர்வாகக் குழுவிற்குத் தேவையான விளக்கங்களைத் தருவது, கூட்டங்கள் ஏற்பாடு செய்வது, கணக்கு முறைகள், அங்கத்தினர் பற்றிய புள்ளி விவரங்களைச் சேகரிப்பது, வியாபாரப் பொருள்கள் வாங்கப்படுவது சம்பந்தமான வேலைகள் ஆகியவற்றைக் கவனிப்பார். இது போன்ற நிர்வாக முறையில் வேறு சில அமைப்புகளும் இருப் பதுண்டு. உதாரணமாக, ஒரே நிர்வாகக் காரியதரிசியைக் கொண்ட சங்கங்களும் உண்டு. விற்பனை, கணக்கு முறை முதலிய ஒவ்வொரு பிரிவுக்கும் அவருக்கு ஓர் உதவியாளர் இருப்பார். ஒரு காலத்தில் சங்கத்தின் ஊழியர்களில் பெரும் பாலோர் அங்கத்தினர்களின் குடும்பத் தலைவர்களாகவே இருந்த துண்டு. ஆனால், இப்போது இம்முறை குறைந்து, பொதுவாக ஊழியர்கள் குறைந்தது மத்தியதரக் கல்வி கற்றவர்களாகவே தெரிந்தெடுக்கப்படுகின்றனர். உயர்தரக் கல்வி கற்றவர்கள் தனியார் துறை நிறுவனங்களில்தான் அதிகமாகப் பணிபுரி கின்றனர். அடிக்கடி வேலை உயர்வு பெறுகின்றனர். அவர்களைக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் பயன்படுத்திக் கொள்ளுவதில்லை என்ற குற்றச்சாட்டு ஒன்றும் உண்டு. சங்கங்களின் ஊழியர்களுக்கு மாலை நேர வகுப்புகள் நடத்துதல், விசேஷ பயிற்சி அளித்தல், கூட்டுறவுக் கல்லூரியில் படிப்பதற்கான உபகாரச் சம்பளம் அளித்தல் ஆகிய ஏற்பாடுகளின் மூலம் அவர்களின் திறனை உயர்த்த முயற்சிகள் எடுக்கப்பட்ட போதிலும், பொதுவான அடிப்படைக் கல்விக்கு ஒப்பாக அதைக் கூற முடிவதில்லை.

ஊழியர்கள் பொதுவாக தாங்கள் பணிபுரியும் சங்கங்களிலேயே அங்கத்தினர்களாகவும் இருக்கின்றனர். காலாண்டு மற்றும் வருடாந்திரக் கூட்டங்களில் கலந்துகொண்டு வாக்களிப்பதும் உண்டு. அநேக சங்கங்களில் அவர்கள் நிர்வாகக் குழுவிற்கும் தேர்ந்தெடுக்கப்படுகின்றனர். இவ்வித அமைப்பிலே ஒழுங்குபற்றிய பிரச்சினைகள் எழுவதற்கு வாய்ப்புண்டு என்று கருத இடமிருந்தபோதிலும், நடைமுறையில் எவ்வித சிக்கலும் ஏற்பட்டதாகத் தெரியவில்லை. இவ்விதம் ஊழியர்களுக்குச் சங்கங்களின் நிர்வாகத்திலும் பங்கு இருப்பதன் காரணமாகவே நிர்வாகக் குழுவினருக்கும் ஊழியர்களுக்கும் இடையில் தேவையான தொடர்பை ஏற்படுத்தும் பொருட்டு பிரத்தியேகமான அமைப்பு எதுவும் ஏற்பட வாய்ப்பின்றி போயிற்றுபோலும். அதுவுமன்றி கூட்டுறவு இயக்கமானது தொழிற் சங்க (trade union) முறையையும் ஆதரித்து, கடந்த பல ஆண்டுகளாகக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் தொழிலாளர்களைத் தேசிய விநியோகம் மற்றும் அதைச் சார்ந்த தொழிலாளர் யூனியனில் (National Union of Distributive and Allied Workers) அங்கத்தினர்களாக இருக்க வேண்டும் என்று வலியுறுத்தி வந்திருக்கிறது. இது ஒரு கோட்பாடு என்ற அளவில் கருதப்படுவதுடன் அல்லாமல் நடைமுறையிலும், கூட்டு முயற்சிகள் மேற்கொள்வதற்கான நல்லதொரு வழியாகவும் கருதப்படுகிறது. இத் தொழிற் சங்கங்களின் சார்பாக கூட்டுறவுத் துறையில் பல வேலை நிறுத்தங்கள்கூட ஏற்பட்டுள்ளன. தொழிலாளர்களைப்பற்றி அதிகமான அளவில் கவலைப்படாத தனியார் துறையில் உள்ளதைவிட அவர்களைப் பற்றி உண்மையிலேயே அனுதாபத்துடன் சிந்திக்கக்கூடிய கூட்டுறவுத் துறையிலே, அதிகமான அளவு ஊதியத்தைக் கோரி இவ் வேலை நிறுத்தங்கள் நடத்தப்படுகின்றன என்ற குறை சொல்லும் பல சமயங்களில் கூறப்பட்டிருக்கிறது. ஒரு கூட்டுறவுச் சங்கத்திலுள்ள அங்கத்தினர்–நிர்வாகக்குழு–நிர்வாகம்-ஊழியர் என்ற உறவானது தனியார் துறையிலுள்ளதைவிடவும் அரசாங்கத் துறையில் உள்ளதைவிடவும் மாறுபட்டதொன்றாகும். சமுதாய, பொருளாதாரத்துறை ஆராய்ச்சியாளர்கள் இந்த அம்சத்தைப் பற்றி இன்னும் அதிகமாக சிந்திக்க வேண்டும்.

தொழில் மற்றும் சிக்கனச் சங்கங்களின் சட்டப்படி (Industrial and Provident Societies Act) ஒரு கூட்டுறவுச் சங்கத்தின் அங்கத்தினர் அதிக பட்சம் £ 500-க்கு மேல் ஒரு சங்கத்தில் பங்குத் தொகை எடுக்க முடியாது. மேலும், நினைத்த மாத்திரத்தில் ஒரு சில நாட்கள் அறிவிப்பின்மேல் அவர் எல்லாப் பங்குத் தொகையையும் திரும்பப் பெற்றுக் கொள்ளலாம். கூட்டுறவுச் சங்கங்களின்

பங்குகளை யாரும் விற்கவோ வாங்கவோ முடியாது. ஆகவே, அவைகளின் மதிப்பும் ஏறுவதில்லை. அவைகளின்மீது கொடுக்கப் படும் வட்டியும் குறிப்பிட்ட அளவிலேயே—வழக்கமாக $3\frac{1}{2}\%$— உள்ளது. இவ்வளவு குறைபாடுகள் இருந்தாலும், கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்குத் தங்களுக்குத் தேவையான பங்கு மூலதனத்தைத் திரட்டுவதில் எவ்வித இடையூறும் ஏற்பட்டதில்லை. 1950ஆம் ஆண்டிற்குப் பின் உள்ள காலத்தில் சில்லறை கூட்டுறவு பண்டக சாலைகளின் மொத்தப் பங்குத்தொகை £ 250,000,000(ஓர் அங்கத் தினருக்குச் சராசரி £ 20) ஆகவும், அவைகள் அங்கத்தினர்களிட மிருந்து டிபாசிட்டுகள் மூலம் கடனுக வாங்கிய தொகை £ 100,000,000 ஆகவும், க்ஷேம நிதிகள் £ 25,000,000 ஆகவும் இருந்தது. இந்த க்ஷேம நிதிகளுடன், அளவிற்கு அதிகமாக மதிப்பு குறைக்கப்பட்ட கட்டடங்கள், கருவிகள் மற்றும் கையிருப்புகள் மூலம் மறைமுகமாக ஏற்படுத்தப்பட்டுள்ள ரகசிய க்ஷேம நிதிகளும் (hidden reserves) உண்டு.

சில்லரை விற்பனைச் சங்கங்களின் மொத்த பங்கு முதலீட்டில் சுமார் 40 சதவீதம்தான் அவைகளுடைய சொந்த வியாபாரத்தில் ஈடுபடுத்தப்பட்டுள்ளன. மீதித் தொகையானது கூட்டுறவு மொத்த வியாபாரச் சங்கத்திலோ வேறு கூட்டுறவு உற்பத்தியாளர் சங்கத்திலோ, அல்லது பல சங்கங்கள் ஒன்று சேர்ந்து நடத்தும் சலவைச்சாலைகள் போன்ற நிறுவனங்களிலோதான் முதலீடு செய்யப்பட்டிருக்கின்றன. இது தவிர, அவைகள் அரசாங்கம் மற்றும் நகராட்சிக் கழக கடன் பத்திரங்களிலும், ஸ்தாவர சொத்துகளிலும், சில சமயங்களில் கூட்டுறவுச் சங்கமல்லாத தனியார் நிறுவனங்களிலும்கூட ஓரளவுக்கு முதலீடு செய்து வந்துள்ளன. அந்த முதலீடுகளின்பேரில் கிடைக்கும் வருமானத் தையும் கணக்கில் எடுத்துக்கொண்டால், சங்கங்களின் வியாபா ரத்திலுள்ள முதலீட்டிற்கு மிகக் குறைந்த ($2\frac{1}{2}\%$) வருவாயே கிடைக்கின்றது.

இவ்வாறு பங்கு மூலதனமானது தேவைக்கேற்ப நிறைய உள்ளது என்ற உண்மை ஒரு புறமிருக்க அங்கத்தினர்கள் எந்த நேரத்திலும் தங்களது பங்குகளைத் திரும்பக் கேட்டுப் பெற்றுக் கொள்ளும் வாய்ப்பும் நிறைய உண்டு என்பது உணரத்தக்கது. ஆகவே, அதற்காக ஒரு குறிப்பிட்ட தொகையை ரொக்கப் பணமாகவே வைத்திருக்க வேண்டியதாகின்றது. மேலும், சங்கத்தின் அபிவிருத்திக்காக விரிவான நவீனமுறை விஸ்தரிப்புத் திட்டங்களை மேற்கொள்ளும்போது, வெளியில் செய்திருக்கும் முதலீடுகளையும் பணமாக மாற்றித்தான் ஆக வேண்டியிருக்கிறது.

ஒரு கூட்டுறவுச் சங்கத்தின் நோக்கமானது இலாபம் பெறுவதன்று; நம்பகமான பொருள்களை நியாயமான விலைக்கு விநியோகம் செய்வதே. சென்ற அத்தியாயத்தில் கூறியதுபோல், பொருள்களை அடக்க விலைக்கே விற்பதில் உள்ள இடையூறுகளினால்தான் இலாபப்பங்கீடு (dividend) தரும் முறை உருவானது. அவ்வித மறைமுக முறையினால், ஒவ்வோர் அங்கத்தினரும் தாம் வாங்கிய பொருள்களின் மொத்த மதிப்பிற்குத் தகுந்தாற்போல் சங்கத்தின் இலாபத்தில் பங்குபெற முடிகிறது. ஆகவே, அடக்க விலைக்குப் பண்டங்கள் விற்பனை என்பதுதான் அதன் பொருள். அம் முறையினால் மேலும் ஒரு நன்மையுண்டு. தனியார் துறை வியாபாரிகளுடன் விற்பனை விலை சம்பந்தமான போட்டியில் இறங்க வேண்டியதில்லை. அதே நேரத்தில் அங்கத்தினர்களுக்குச் சேர வேண்டிய நன்மைகளும் வசதியாக சிரமமின்றி போய்ச் சேர்ந்து விடுகின்றன. கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் நிர்வாகிகளும் தனியார் துறையினருடன் விலை சம்பந்தமான எந்தவிதப் போட்டியிலும் ஈடுபட விரும்பவில்லை. இருந்தபோதிலும், அங்கத்தினர்களின் பெரும்பாலானவர்களின் விருப்பத்தை ஒட்டியே இலாபப் பங்கீடு முறையானது இன்னும் நடைமுறையிலே இருந்து வருகின்றது. அது ஒரு புறமிருக்க, கூட்டுறவு சங்கங்கள் அதிகமான இலாபப் பங்கீடு தரும்பொருட்டு சில சமயங்களில் விலையை அபரிமிதமாக அதிகரித்து விடுகின்றன என்று பொதுவான ஒரு குற்றச்சாட்டும் இருந்து வருகிறது. ஆனால், அதற்கு எவ்வித சான்றும் இல்லை. ஸ்காட்லாந்தில் அங்கத்தினர்களின் முழு விருப்பத்தின்மீது வேண்டுமென்றே சில காலத்திற்கு முன் அவ்வித விலை ஏற்றங்கள் இருந்தது உண்மையே. மற்ற எல்லாப் பகுதிகளிலும் கூட்டுறவுப் பண்டகசாலைகளின் விலைகள் மற்ற தனியார் துறைக் கடைகளின் விலையை ஒட்டியே இருந்து வருகின்றது. அவைகள் ஒரு பவுன் பங்குத் தொகைக்கு ஒரு ஷில்லிங்கிலிருந்து இரண்டு ஷில்லிங் வரை இலாபப் பங்கீடு தருகின்றன. தனியார் துறையிலும் இலாப சதவீதம் இதே அளவில்தான் உள்ளது.

ஒரு குறிப்பிட்ட சங்கத்தின் பல்வேறு விற்பனைப் பகுதிகளிலும் இலாபப் பங்கீடானது ஒரே சீராகக் கிடைப்பதில்லை. அவைகளுக்கிடையில் இலாபப் பங்கீடானது ஏறக்குறைய சமமாக இருக்க வேண்டுமென்பது, அவ் விற்பனைப் பகுதிகளின் செயல்திறன் பெருக வேண்டுமென்ற எண்ணத்துடனேயாகும். கூட்டுறவுப் பண்டகசாலைகள் எங்கெங்கெல்லாம் மற்ற வியாபார நிறுவனங்களை விட பலம் பொருந்தியதாக விளங்குகின்றனவோ அங்கெல்லாம் அநேகமாக விலைகள் இறங்குமுகமாகவே உள்ளன. அது

குறைந்த வருமானமுள்ளவர்களுக்கு மிகுந்த நன்மையைத் தருவதோடல்லாமல் பொதுவாக நிறுவனங்கள் தமது செயல் திறமையை உயர்த்த வேண்டிய அவசியத்தையும் ஏற்படுத்து கின்றன. சில நேரங்களில் கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கத்தின் முத்திரையிட்ட ஒரே பொருள் வெவ்வேறு சில்லறை விற்பனைப் பண்டகசாலையில் வெவ்வேறு விலையில் விற்பதும் உண்டு. இவ்வித ஒழுங்கீனத்தைத் தடுக்க அச் சங்கமானது பலவித முயற்சிகள் செய்தபோதிலும், அதில் முழுவதும் வெற்றி கிட்டவில்லை என்றே சொல்லலாம். பண்டகசாலைகள் தத்தம் விருப்பம்போல் விலை நிர்ணயம் செய்து கொள்வதும் சில நேரங் களில் இயலாத காரியமாகிவிடுகின்றது. உதாரணமாக, பாலின் விலையானது சட்டபூர்வமாக ஒரே அளவில் நிர்ணயிக்கப்பட்டு விடுகிறது. ஆனால், வேறு சில பொருள்களின் விலையோ, தனிப்பட்ட நிறுவனங்களின் தனிப்பட்ட ஒப்பந்தங்களின்படி கூடுதலாகவோ குறைவாகவோ நிர்ணயிக்கப்படுகின்றது.

கூட்டுறவு இயக்கமானது கடன் விற்பனை முதலிய பல்வேறு தீமைகளையும் அகற்றுவதற்காகவே ஆரம்பிக்கப்பட்டது. அதனுடைய கொள்கையானது இன்னும் 'ரொக்க விற்பனை முறை'யை ஒட்டியே இருந்தபோதிலும், சில மாறுபாடுகளும் ஏற்பட்டுள்ளன. பால், ரொட்டி போன்ற பொருள்களை வாரக் கணக்கு முறையில் வீடுகளிலேயே கொண்டுபோய் விநியோகம் செய்வது ஒன்று. இரண்டாவது விலை உயர்ந்த பொருள்களைத் தவணை முறையில் விற்பனை செய்வது. 'மியூசுவாலிடி கிளப்' (Mutuality Club) என்ற மூன்ருவது முறையும் உண்டு. இம் முறையில் பலர் ஒன்றுகூடி வாரம் ஒரு முறை சிறுசிறு தொகை சேர்த்து, தங்களுக்குள் ஒருவருடைய பெயரைத் தெரிந்தெடுப் பார்கள். தெரிந்தெடுக்கப்பட்டவர் தமக்கு வேண்டிய பொருள்களை அத் தொகையிலிருந்து வாங்கிக் கொள்ளலாம். பின்னர் சிறுகச் சிறுக அத் தொகையை அவர் செலுத்திவிட வேண்டும். இம் முறையானது ஓரளவு பணச் செலவை அதிகமாக்குவதாக இருந்தபோதிலும், உடைகள் போன்ற பொருள்கள் விஷயத்தில் இம்முறை அதிகமாகியுள்ளது. கூட்டுறவு இயக்கத்தின் ஆரம்ப காலத்தில் நடைமுறைச் செலவு குறைந்தும், சங்கங்களில் ஒற்றுமை உணர்ச்சி மிகுந்தும் காணப்பட்டதால், சங்கங்களில் அதிக விளம்பரமும் பகட்டான தோற்றமும் தேவையில்லாமல் இருந்தன. சங்கத்தின் ஊழியர்களும் மனக் குறையின்றி வேலை பார்த்தனர். அது போற்றத்தக்கதே. அவ் வியக்கமானது வளர வளர சங்கங்களின் தரமும் அவற்றின் வசதிகளும் அதிகமாகி யிருக்கிறது. ஒற்றுமை உணர்ச்சியும் சிறிதும் குன்றிவிடவில்லை.

ஆனாலும், இவ்வகை முன்னேற்றமானது எங்கும் ஒரே சீராக இருக்கவில்லை. சில கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் நவநாகரிகமான வசதிகளுடன் செயலாற்றும்பொழுது, வேறு சில இன்னும் 19ஆம் நூற்றாண்டின் தோற்றத்தையே கொண்டுள்ளது. சில சங்கங்களின் வளர்ச்சியில் அவைகள் இயங்கும் பழங்காலத்துக் கட்டிடங்கள் பெரிதும் உதவியதன்றி, அதிர்ஷ்டம் உள்ளது என்ற எண்ணமும் சேர்ந்துகொண்டதால், அச் சங்கங்களின் நிர்வாகிகள் அவைகளை இடித்துவிட்டு வேறு புதிய கட்டிடங்களைக் கட்டத் தயங்குவதே அதற்கு ஒரு முக்கிய காரணம் என்று கருதப்படுகிறது.

கூட்டுறவு இயக்கமானது இன்னும் சரியான விளம்பர முறைகளில் அக்கரை கொள்ளவில்லை. அவைகளின் கவனமெல்லாம் அதிகமான அங்கத்தினர்களைச் சேர்க்க வேண்டுமென்பதே. அச் சங்கங்கள் செய்யும் ஒரு சில விளம்பரங்கள்கூட அதையே குறிக்கோளாகக் கொண்டுள்ளன. மேலும் கூட்டுறவுப் பண்டகசாலைகளில் தவிர வேறு கடைகளில் வாங்க இயலாத சில பொருள்களைச் சரியான முறையில் விளம்பரம் செய்வது கடினம் என்றும் கருதப்படுகின்றது. தவிர அப்படிப்பட்ட பொருள்களை நாடு முழுவதிலும் ஒரே விலையில் விற்பதும் இயலாத் காரியமே.

கூட்டுறவு இயக்கத்தின் வருங்காலத்தைப் பற்றியும், அதனால் விளையும் நற்பயன்களையும் பற்றி முழு நம்பிக்கை வைத்திருப்பவர்களில்கூட சிலர் அவ் வியக்கத்தின் கட்டுக்கோப்பு மட்டும் நன்கு விரிவுபடுத்தப்பட்டிருக்கிறதே தவிர, காலத்திற்கேற்றவாறு மக்களின் விருப்பத்திற்கேற்ற நுணுக்கமான பல்வேறு சேவைகளிலும் அது கணிசமான அளவு முன்னேறவில்லை என்றே குறை சொல்லுகிறார்கள். உதாரணமாக, உடைகள் மற்றும் அழகு சாதனத் துணி வகைகளின் வினியோகத்தை எடுத்துக் கொண்டால், கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் ஏற்கெனவே மக்களிடையே இருந்துவரும் அவர்களுக்குப் பிடித்தமான வகைகளையும் தரங்களையும் மட்டுமே அதிகமான அளவில் உற்பத்தி செய்து வினியோகித்து வருகின்றதே தவிர, நல்ல முதல்தரமான வல்லுநர்களைக் கொண்டு புதிய வகை துணிகளை உற்பத்தி செய்து தனியார் துறைக்கு ஒரு முன் மாதிரியாக செயல்படும் அளவிற்கு அது முன்னேறவில்லை.

கூட்டுறவு சில்லரை விற்பனைச் சங்கங்களின் மூலமாக வினியோகிக்கப்படும் பொருள்களில் ஏறத்தாழ மூன்றில் இரண்டு பகுதி கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கம், ஸ்காட்டிஷ்

கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கம் மற்றும் இங்கிலீஷ் ஸ்காட்டிஷ் ஜாயின்ட் கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கம் ஆகியவற்றால் உற்பத்தி செய்யப்படுபவையே. இதில் பின்னால் கூறப்பட்ட சங்கத்தில் அதன் பெயர் விரிவாக இருந்தபோதிலும், தேயிலை, காப்பி, கோக்கோ ஆகிய பொருள்கள் மட்டுமே உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன.

அங்கத்தினர்கள் பெரிதும் தங்களது சங்கத்தையே சார்ந்திருப்பதுபோல், சங்கங்களும் தங்களது மொத்த விற்பனைச் சங்கத்தையே முழுவதும் சார்ந்திருக்கின்றன. ஸ்காட்டிஷ் கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கமானது ஒரு சில தனி மனிதர்களையும், தனது ஊழியர்களில் சிலரையும் அங்கத்தினர்களாகச் சேர்த்துக்கொண்டாலும், அநேகமாக எல்லா மொத்த விற்பனைச் சங்கங்களும், கூட்டுறவுச் சங்கங்களையும் மற்ற சட்டபூர்வமான நிறுவனங்களையும் மட்டுமே அங்கத்தினர்களாகச் சேர்த்துக் கொள்ளுகின்றன. அச் சங்கங்கள் அனைத்தும் தமது இரண்டு அங்கத்தினர்களுக்கு £ 5 வீதம் மொத்த விற்பனைச் சங்கத்தில் பங்குகள் எடுத்துக்கொள்ளுகின்றன. காலாண்டுக் கூட்டங்களில் அச் சங்கங்கள் அங்கத்தினர் என்ற முறையில் ஒரு வாக்கும், கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கத்துடன் செய்த வியாபாரத்தின் அளவைப் பொறுத்து அதிகப்படியான வாக்குகளையும் அளிக்கும் உரிமையைப் பெறுகின்றன. இம் முறையில், ஜனநாயக அடிப்படையிலான 'ஓர் அங்கத்தினருக்கு ஒரு வாக்கு' என்ற கொள்கை பின்பற்றப்படுவதுடன், சங்கங்கள் எந்த அளவிற்கு மொத்த விற்பனைச் சங்கத்துடன் நேர்மையான, தொடர்ந்த வாடிக்கை செய்கிறதோ அதை ஊக்குவிப்பதற்காக அதிகப்படியாக வாக்கு அளிக்கும் முறையும் நன்கு இணைந்துள்ளது. ஸ்காட்டிஷ் மொத்த விற்பனைச் சங்கத்திலும் இதே முறையே சில வேறுபாடுகளுடன் பின்பற்றப்பட்டு வருகிறது.

எல்லாக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களும், ஒவ்வொரு காலாண்டும் கூட்டப்பெறும் கூட்டங்களில் வாக்களிப்பதன்மூலம் மொத்த விற்பனைச் சங்கங்களின்மீது தங்களுக்குள்ள ஆதிக்கத்தை செயல்படுத்துகின்றன. இத்தகைய கூட்டங்களைத் தொடர்ந்து, பல பகுதிகளிலும் டிவிஷன் (Division) அளவிலான கூட்டங்கள் நடைபெறுகின்றன. இறுதியாக நாடு முழுவதிலுமுள்ள அங்கத்தினர்களின் பிரதிநிதிகள் கலந்து கொள்ளும்படியான கூட்டம் ஒன்று மான்செஸ்டரில் நடைபெறுகின்றது. அக் கூட்டத்தில் கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கமும், மற்ற சங்கங்களும் அங்கத்தினர்களுக்குத் தேவையான எல்லா புள்ளி விவரங்களையும் மற்ற

தகவல்களையும் கொடுக்கின்றன. சாதாரணமாக தனியார் நிறுவனங்களில் தமது பங்குதாரர்களுக்கு இவ்வளவு விரிவான தகவல்களைக் கொடுப்பதில்லை.

கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கத்தின் நிர்வாக சபையினர், நாட்டின் பல பகுதிகளிருந்தும் இரகசிய வாக்குமுறை மூலம் தேர்ந்தெடுக்கப்படுகின்றனர். அவர்கள் நான்கு ஆண்டுகள் பதவி வகித்த பின்னர் மீண்டும் தேர்தலில் போட்டியிடும் உரிமை உண்டு. அப்படி ஒவ்வொருவரும் தமது அறுபத்தெட்டாவது வயதுவரை பதவி வகிக்கலாம். பதவிக் காலத்தில் அவர்களுக்கு முழுநேர ஊதியமும் உண்டு. அச் சங்கத்தின் நிர்வாகம் முழுவதும், நிதி, பலசரக்கு, உடைகள் ஆகியவற்றிற்கான மூன்று செயற் குழுக்கள் மூலமும் மற்றும் பல நிரந்தரமான உட்குழுக்கள் மூலமும் நடைபெறுகின்றன. அக் குழுக்களே பல்வேறு பிரிவு களின் இயக்குநர்களுடன் தொடர்பு கொண்டு நிர்வாகத்தில் பங்கு கொள்ளுகின்றன. இச் சங்கத்தின் நிர்வாக சபையே இங்கிலீஷ் மற்றும் ஸ்காட்டிஷ் ஜாயின்ட் கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கத்தையும் (English and Scottish Joint Co-operative Wholesale Society), கூட்டுறவு இன்ஸ்யூரன்ஸ் சங்கத்தையும் (Co-operative Insurance Society) நிர்வகித்து வருகின்றது.

கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கத்தின் முக்கிய அலுவலானது தனது பெயருக்கேற்ப, தனது அங்க சங்கங் களுக்குத் தேவையான பொருள்களை மொத்தமாக வாங்கி விநியோகம் செய்வதே. அன்றுடம் மனிதனுக்குத் தேவையான பொருள்கள் அனைத்தையுமே இவ்வாறு அச் சங்கமானது விநியோ கித்து வருகிறது. சில பொருள்களைப் பொருத்தமட்டில் அந்த மொத்த விற்பனைச் சங்கமானது தனது தேவைக்குத் தானே உற்பத்தி செய்து கொள்ளுகின்றது. உதாரணமாக, தனக்கு வேண்டிய தேயிலையில் ஆறில் ஒரு பங்கை அச் சங்கமே தனது சொந்தத் தோட்டங்களில் பயிர் செய்துகொண்டு மீதியை மட்டும் வெளியிடங்களில் வாங்கிக் கொள்ளுகின்றது. மற்றும் கோதுமை, பால் முதலிய வேறு சில பொருள்களை நேரடியாக உற்பத்தியாளர் களிடமிருந்தோ அல்லது சில நேரங்களில் விற்பனை ஸ்தாபனங்கள் (marketing board) மூலமோ வாங்குகின்றது. மேலும், டென்மார்க் நாட்டிலுள்ள உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்து வெண்ணெய், மாமிசம் முதலியனவும், நியூசிலாந்து நாட்டிலிருந்து, வெண்ணெய் பாலாடைக்கட்டி, குளிர்விக்கப்பட்ட மாமிசம் முதலியனவும் வாங்கப்படுவதுண்டு. நியூஜிலாந்து நாட்டின் விவசாய கூட்டுறவுச் சங்கங்களும் இங்கிலாந்தின் மொத்த விற்பனைக் கூட்டுறவுச்

சங்கமும் ஒன்ருகச் சேர்ந்து உற்பத்திச் சங்கம் (Produce Association) என்ற ஒரு ஸ்தாபனத்தை நியூஜிலாந்திலேயே ஏற்படுத்திக் கொண்டு கூட்டு முயற்சியாக வேண்டிய முதலீட்டுடன் அங்குள்ள பொருள்களைக் கொள்முதல் செய்து வருகின்றன. இது ஒரு விசேஷ அம்சமாகும். கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கமானது, எங்கெங்கு கூட்டுறவு உற்பத்திச் சங்கங்கள் இல்லையோ, அல்லது எங்கெங்த தனது அங்கத்தினர்கள் ஒரு குறிப்பிட்ட உற்பத்தியாளரின் பொருள்களை மட்டுமே விரும்புகிருர்களோ அங்கெல்லாம் தனிப்பட்ட வியாபாரிகளிடமிருந்தோ அல்லது உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்தோ தான் பொருள்களை வாங்கிக் கொள்ளுகின்றது. கனடா போன்ற வெளிநாடுகளிலிருந்து கோதுமை முதலிய பொருள்களை வாங்கும்போது கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் மூலமாகத்தான் வாங்குவது என்ற நியதி நெடு நாட்களாக இருந்தபோதிலும், சாதாரணமாக வெளிநாட்டுப் பொருள்கள் பெரும்பாலும் முறையான வாணிபத்துறை மூலமே வழக்கமாகச்செய்யப்படுகின்றன. மொத்த விற்பனைச் சங்கமானது அழுகும் பொருள் வியாபாரத்தில் அதிக கவனம் செலுத்தவில்லை. ஏனெனில், உறுப்பு சங்கங்கள் தங்களது தேவைகளுக்கு உள்ளூர் உற்பத்தியையே பெரிதும் நம்பியிருக்கிருர்கள். அதுவே அவர்களுக்கு வசதியாகவும் இருக்கிறது. ஆனல், பின்னர் பால் விற்பனை போன்ற துறைகளில் ஏற்படுத்தப்பட்ட விற்பனை ஸ்தாபனங்களின் (Marketing Boards) காரணத்தால் அச் சங்கமானது அழுகும் பொருள் வியாபாரத்திலும் படிப்படியாக ஈடுபடலாயிற்று. இந் நூற்ருண்டின் மத்தியில் இக் கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கத்தின் விற்பனையானது 40 கோடி பவுனுகும்.

இரண்டாவது உலக யுத்தத்திற்கு முன் இச் சங்கத்தின் மொத்தத் தேவையில் மூன்றில் ஒரு பங்கு இறக்குமதி செய்யப்பட்டு வந்தது. அவற்றில் வெண்ணெய், தேயிலை, கோதுமை, மாமிசம், பழம் முதலியன முக்கியமானவை. இச் சங்கமானது டென்மார்க், கனடா, இந்தியா, நியூஜிலாந்து, அர்ஜன்டைன, ஆஸ்திரேலியா, ஸ்பெயின், ஃபிரான்ஸ், அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகள், மேற்கு ஆஃப்ரிக்கா, இலங்கை ஆகிய நாடுகளில் தனது கிளைகளை அமைத்துக் கொண்டு தேவையான பொருள்களைக் கொள்முதல் செய்து வந்தது. ஆனல், யுத்தத்திற்குப் பிறகு அது தனது கொள்கையை மாற்றிக் கொண்டு, தனது கொள்முதலில் பெரும்பகுதியை இலண்டன் நகரிலேயே வாங்கிக் கொள்வதுடன், அநேக வெளிநாட்டுக் கிளைக் காரியாலயங்களையும் மூடிவிட்டது. இந்த மாற்றத்திற்கு வேறு பல காரணங்களும் உண்டு. யுத்தத்திற்குப் பின் ஏற்பட்ட மாறுபாடுகளினுல், பல்வேறு நாடு

களும் தங்கள் தங்கள் விற்பனை ஸ்தாபனங்களை ஏற்படுத்திக் கொண்டு தாங்களே வெளிநாட்டு வியாபாரத்தில் ஈடுபட்டதும் அவற்றில் ஒன்றாகும். அதன் காரணமாக இச் சங்கத்திற்கு நேரடிக் கொள்முதல் முறையில் அதிக இலாபம் இல்லாது போயிற்று.

கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கமானது தனது சொந்தப் பொறுப்பிலேயே எல்லாப் பொருள்களையும் உற்பத்தி செய்ய வேண்டும் என்ற அடிப்படையில், மூலப் பொருள்களை வாங்குவதி லிருந்து உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருளை மக்களுக்கு விநியோகம் செய்வது வரை உள்ள எல்லாவித வேலைகளையும் தானே செய்து வருகிறது. தவிர தனது அங்க சங்கங்கள் அனைத்திற்கும் வேண்டிய சாதனங்களையும் உற்பத்தி செய்ய வேண்டுமென்பதும் அதன் குறிக்கோளாகும். நாட்டின் வியாபாரத்தில் இச் சங்கத்தின் உற்பத்தியானது ஏறத்தாழ மூன்றில் ஒரு பகுதியாகும். கீழே கொடுக்கப்பட்டிருக்கும் பொருள்கள் மற்றும் உற்பத்தித் துறை களின் பட்டியலிலிருந்து இச் சங்கத்தின் வியாபாரம் எவ்விதத் துறைகளில் நடைபெறுகிறது என்பதை அறியலாம்:

உணவுப் பொருள்கள்

பன்றி இறைச்சி
பிஸ்கட்டுகளும் கேக்குகளும்
வெண்ணெய்
பதனம் செய்தல் (பலவிதம்)
மீன்
மாவு
பன்றிக் கொழுப்பு
மார்கரைன்
பால் பொருள்கள்
ஊறுகாய் வகைகள்
புளிக்காடி (Vinegar)

தோல் பொருள்கள்

செருப்பு வகைகள்
உரோமப் பொருள்கள்
சேணம் முதலிய தோல் பொருள்கள்
தோல் பதனிடுதல்

துணிகளும் உடைகளும்

உடைகள்
கச்சு
பருத்தித் துணி
நாரியல் சணல்துணி (Flannel)
தொப்பிகள்
பின்னல் துணிகள்
சட்டைகள்
கம்பளித் துணிகள்

உற்பத்தியாளர் பொருள்களும் சேவைகளும்

கட்டிடம் மற்றும் இயந்திர வேலைகள்
மின்சாரம்
கண்ணாடிப் புட்டிகள்
ஒட்டும் பொருள்கள்
மோட்டார் வண்டி கட்டு மானம்

பெட்டிகள்
பிண்ணுக்கு
கால்நடைத் தீவனம்
புகைவண்டிப் பெட்டிகள்
அச்சிடுதல்
நிலுவைச் சாதனங்கள்

உலோகப் பொருள்கள்

அலுமினியம்
கத்தி வகைகள்
சைக்கிள்கள்
மின்சார உபகரணங்கள்
நகைகள்
தகரச் சாமான்கள்
சலவை இயந்திரங்கள்

நாணுவிதப் பொருள்கள்

தூரிகைகளும் பாய்களும்
நிலக்கரி
மருந்து வகைகள்
மரச் சாமான்கள்
வர்ணப் பூச்சுகள்
பானை வகைகள்
கயிறுகள்
சவுக்காரம்
புகையிலை

ஸ்காட்லாந்து கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கமும் மேலே கூறப்பட்டவற்றில் பலவித பொருள்களை உற்பத்தி செய்கிறது. அவைகளுடன்கூட படுக்கை, போர்வை, பலவகை தரை விரிப்புகள், சணல், சலவை நிலையம் முதலிய வகைகளிலும் சேவை செய்து வருகிறது. இவ்விரு கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கங்களும் சேர்ந்து சுமார் 230 தொழிற்சாலைகளையும், தொழிற் பட்டரைகளையும் நடத்தி வருகின்றன. அவற்றில் சுமார் 65,000 தொழிலாளர்கள் உழைத்து வருகின்றனர்.

தனது அங்கத்தினர்களான சில்லரை விற்பனைக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுடன் தனது உறவை வளர்த்துக்கொள்ளும் பொருட்டு, கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கமானது, மான்செஸ்டர், நியூகாஸில், இலண்டன் முதலிய இடங்களில் காரியாலயங்களையும், பிரிஸ்டல், கார்டிஃப் முதலிய வேறு பல இடங்களில் கிளைகளையும், மற்றும் விற்பனைக் கூடங்களையும் ஏற்படுத்தியுள்ளது. தனது பிரதிநிதிகளை வெளியூர்களுக்கு அனுப்பியும், விலை விபரங்களைத் தபால் மூலம் வெளியிடங்களுக்கு அனுப்பியும் தனது வியாபாரத்தைப் பெருக்க முயலுகின்றது. சில்லறை விற்பனைச் சங்கங்கள் அனைத்துமே தங்களது வியாபாரத்திற்கு முழுமையாக மொத்த வியாபார சங்கத்தை நம்பியிருப்பதில்லை. தேர்ச்சிபெற்ற பணியாட்கள், போதிய நிதி வசதி, உற்பத்திச் சாதன வசதிகள் ஆகியவைகள் இல்லாத சிறு சிறு சங்கங்கள் மட்டுமே பெரும்பாலும் மொத்த விற்பனைச் சங்கத்தை சார்ந்திருக்கின்றனவே யொழிய, வசதிமிக்க பெரிய சங்கங்கள் பெரும்பாலும் தாமாகவே இயங்கி வருகின்றன. ஆனால், இதற்குச் சில விதிவிலக்குகளும் உண்டு. கூட்டுறவு இயக்கமானது ஒன்றுபட்டு, சுயமாக இயங்கும்

தன்மையுடன் இருந்தால்தான், அதனுடைய இறுதி அடைய முடியும் என்ற நம்பிக்கையின் பேரில் அநேக சங்கங்கள் கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கத்தை ஆதரிப்பதையே தங்களது குறிக்கோளாகக் கொண்டுள்ளன. சில சங்கங்களில் அங்கத்தினர்களின் விருப்பத்திற்கேற்ப, நிர்வாகத்தினர் தனியார் துறை வியாபார நிலையங்களிலிருந்தும் பொருள்களை வாங்க நேரிடுகிறது. கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கமானது தனது அங்கத்தினர்களுக்கு அவர்கள் வாங்கிய பொருள்களின் மதிப்பிற்கேற்ப இலாபப் பங்கீடு அளிக்கிறது. அங்கத்தினரல்லாத ஒருசிலருக்கும், சில விவசாய சங்கங்களுக்கும் அரைப் பங்கு இலாபப் பங்கீடு தருவதும் உண்டு. சமீபத்தில் இச் சங்கமானது தனது சொந்த உற்பத்திப் பொருள்கள் மீது அதிகப்படியான இலாபப் பங்கீடும் கொடுத்துள்ளது.

தவிர சமீப காலத்தில் வேறு இரு குறிப்பிடத்தக்க முன்னேற்றங்களும் ஏற்பட்டுள்ளன. பல சில்லறை விற்பனைச் சங்கங்கள் மருந்துக் கடைகளை ஏற்படுத்த விரும்பின. ஆனால், சில கட்டுப்பாடுகளினாலும், சட்டபூர்வமான சில சிக்கல்களினாலும் அவ்விதம் செய்ய இயலாமற் போகவே, கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கமானது 'தேசிய கூட்டுறவு மருந்துக் கடை' (National Co-operative Chemists Ltd.) ஒன்றை நிறுவியது. அச் சங்கமானது ஆங்காங்கு உள்ள சில்லறை விற்பனைச் சங்கங்களுடன் சேர்ந்துகொண்டு ஒரு பகுதி நிதி வசதியையும் கொடுத்துத் தேவையான இடங்களில் அவ்வித மருந்துக் கடைகளை நிறுவியது. இதைப்போலவே சில்லறை வியாபாரத் துறையிலும், இதே முறையில், ஆனால் வேறு காரியத்திற்காகக் 'கூட்டுறவுச் சில்லறை விற்பனைக் கூடம்' என்ற ஒன்றும் ஏற்படுத்தப்பட்டது. இவ்விரண்டு வகை புது முயற்சிகளின் நோக்கமும் ஒன்றே. அதாவது, கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் அமைக்கப்படாத பகுதிகளைக் கூட்டுறவு இயக்கத்தின் கீழ் கொண்டுவருவது ஒன்று. இரண்டாவது, பல்வேறு காரணங்களால் நசித்துப்போக விருக்கும் சிறு கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கு வேண்டிய உதவியைச் செய்து அவைகளுக்குப் புத்துயிர் அளிப்பது. தவறான நிர்வாகத்தினால் சங்கங்கள் நசித்துப் போகலாம். ஆனால், அதற்குச் சங்கங்களின் சக்திக்கு அப்பாற்பட்ட வேறு சில காரணங்களும் உண்டு. உதாரணமாக, 1930ஆம் ஆண்டிற்குப் பின் ஏற்பட்ட வேலையின்மைப் பிரச்சினை, புதிதாகத் தோன்றிய புது நகரங்களினால், சங்கங்களின் முதலீடுகளில் ஏற்பட்ட குறைகள் முதலியவைகளைக் கூறலாம். இவ்விதம் புதிதாக ஏற்படுத்தப்பட்ட அமைப்பின் கீழ், ஒவ்வோர் இடத்திற்கும் ஓர் 'உள்ளூர் குழு' உண்டு. ஆனால்,

எல்லாவற்றிற்கும் கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கமே பொறுப்பாகும். தபால் மூலம் நாடு முழுவதும் பொருள்களை விற்கும் ஓர் ஏற்பாடும் சிறு சங்கங்களைக் காப்பாற்றுவதற்காக ஏற்படுத்தப்பட்டது. ஆனால், அம் முறைக்கு ஆதரவு இல்லாமல் போகவே நாளடைவில் அது கைவிடப்பட்டுவிட்டது.

கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கத்தின் வங்கிப் பிரிவானது, மற்ற கவுட்ஸ் (Coutts), வில்லியம் டிகன்ஸ் (Williams Deacon's) ஆகிய பெரிய வங்கிகளின் அளவில் மொத்த வியாபாரம் மற்றும் அங்கத்தினர் சங்கங்கள் ஆகியவைகளின் தேவைக்கு நிதி உதவி செய்துவருகின்றது. அவ் வங்கிப் பிரிவானது சில இடங்களில் தனது கிளைகளை வைத்திருந்தபோதிலும்கூட, வேறு பல்வேறு இடங்களிலும் ஆங்காங்குள்ள மற்ற வாணிப வங்கிகளுடன் (Commercial Banks) தகுந்த ஒப்பந்தங்கள் செய்துகொண்டு மற்றச் சங்கங்களுக்குச் சேவை புரிந்துவருகின்றது. அச் சங்கங்களின் அன்றாட விற்பனைத் தொகைகள் முழுவதுமே கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கத்தின் கணக்கிலே செலுத்தப்பட்டு விடுகின்றன. அத் தொகைகளின்மீது ஒவ்வோர் அரை வருடமும் போதுமான வட்டியும் அளிக்கப்படுகின்றது. வங்கிப் பிரிவானது மற்றச் சங்கங்களின் பணத்தை வைத்துப் பாதுகாப்பதுமன்றி, அவைகளிடமிருந்து டிபாசிட்டுகளும் பெறுகின்றது.

தனது அங்கத்தினர்களுடன் வைத்திருக்கும் வியாபாரத் தொடர்புகள் மட்டுமன்றி, கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கமானது, ஏராளமான தொழிலாளர் சங்கங்கள், நட்புறவுச் சங்கங்கள், கேளிக்கை சங்கங்கள், ஸ்தல ஸ்தாபனங்கள் ஆகியவற்றிற்கு வங்கியாளராகவும் பணியாற்றிவருகிறது. கடைசியாக அது ஆயிரக்கணக்கான தனி நபர்களுக்கும், நடப்புக் கணக்குகள் டிபாசிட் கணக்குகள் முதலிய வசதிகளைச் செய்து கொடுத்துள்ளது. 1950ஆம் ஆண்டு வாக்கிலே வங்கிப் பிரிவின் மொத்த நிதிவசதிகள் ஏறத்தாழ 200,000,000 பவுன்களாகவும் நடப்புக் கணக்குகள் ஏறத்தாழ 4,600,000,000 பவுன்களாகவும் இருந்தன. இரண்டாவது உலக யுத்தத்திற்குப் பின், ஸ்காட்டிஷ் கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கமானது ஒரு வங்கிப் பிரிவை ஆரம்பித்தது. இன்னும் அது சிறிய அளவிலேயே இருந்துவருகிறது.

மேலே கூறப்பட்ட இரு வங்கிப் பிரிவுகளும் அந் நாட்டின் தொழிலாளர் இனத்தவரிடமிருந்து, கூட்டுறவு வியாபாரம் மூலமும், தொழிலாளர் சங்கங்கள் மூலமும், நட்புறவுக் கழகங்கள் மூலமும், தனிப்பட்ட முறையிலும் கணிசமான அளவு சேமிப்பைப் பெற்றுத்

தனது நிதி நிலைமையைப் பெரிதும் பலப்படுத்திக்கொண்டுள்ளன. ஆனாலும், இந்த நிதி வசதியைக் கொண்டு மேலும் மேலும் தொழிலையும் மற்றச் சேவைகளையும் பெருக்கிக்கொள்வதற்கு ஒருவித கஷ்டம் இருந்துவருகிறது. ஏராளமான தொழிலாளர்களின் சேமிப்புகளாலான இந்த நிதி வசதியைப் பொறுப்பான முறையிலே கையாளவேண்டியதன் அவசியம்தான் அது. கூட்டுறவு மொத்த வியாபாரச் சங்கத்தின் நிர்வாகஸ்தர்களும் பெரும்பாலும் தொழிலாளர் வகுப்பையே சார்ந்திருப்பவர்களாதலால், பணத்தைச் சரியான முறையில் பாதுகாக்க வேண்டியதன் அவசியத்தையும் உணர்ந்தவர்களாகவே உள்ளனர். இதைப் போன்ற பாதுகாப்பான கொள்கைகள் கடந்த காலத்திலும் இருந்தே வந்திருக்கின்றன. இக் கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கத்தின் நிதியில் ஒரு கணிசமான பகுதியை வெளியிடங்களில் முதலீடு செய்வதானது, சங்கத்தின் மீதுள்ள நம்பிக்கைக் குறைவையே காட்டும் என்று குறை கூறப்படலாம். என்றபோதிலும் கூட்டுறவு மற்றும் தொழிலாளர் சங்கங்களின் நிதியானது பத்திரமாகவும், எப்போதும் உபயோகிப்பதற்கு ஏற்ற நிலையிலும் இருக்க வேண்டும் என்ற உண்மையை நினைவில் கொள்ளவேண்டும். அந் நிதியை 'நில உடைமை'களில் (immovables) ஓர் அளவோடுதான் பயன்படுத்த முடியும். மேலும் ஸ்தலஸ்தாபனங்களிலும் அரசாங்கப் பத்திரங்களிலும் பணம் முதலீடு செய்யலாம் என்பது கூட்டுறவுக் கொள்கைகளுக்கு அப்பாற்பட்டதன்று. தனியார் துறைத் தொழில்களில் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் நிதியானது முதலீடு செய்யப்படும்போது அதனின்றும் கிடைக்கும் வருமானத்தைமட்டுமே கருத்தில் கொள்ளக்கூடாது. நேரடியாகப் பங்கு கொள்ளாவிட்டாலும் மறைமுகமாகவேனும் கூட்டுறவு இயக்கமானது தனியார் தொழில்களில் ஓரளவு ஆதிக்கம் செலுத்தி வருகிறது என்ற உண்மையையும் உணர வேண்டும்.

இந்த வங்கிப் பிரிவைத் தவிர, கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கமானது கட்டடக் கலை, வியாபார நிலைய அமைப்புகள், சட்ட ஆலோசனை, ஆராய்ச்சி, புள்ளி விபரங்கள், பிரசுரம் மற்றும் விளம்பரம் ஆகிய பிரிவுகளையும் நடத்திவருகின்றது. அரசாங்க தணிக்கையாளர்களைக் கொண்ட முக்கியமானதோர் தணிக்கைப் பிரிவையும் அது கொண்டுள்ளது. (கூட்டுறவுச் சங்கங்களை அரசாங்கத் தணிக்கையாளர்தான் தணிக்கை செய்யவேண்டும் என்ற விதி உண்டு.) சங்கங்களின் ஆரம்ப காலத்தில் தெரிந்தோ தெரியாமலோ தவறான முறையில் நடந்துகொண்ட நிர்வாகத்தினரிடமிருந்து பல முறையும் இத் தணிக்கை முறையானது அச் சங்கங்களைக் காப்பாற்றியுள்ளது. தவிர அந்தந்தச்

சங்கத்தின் வியாபாரத்திற் கேற்ற முறையில் சரியான கணக்குப் பதிவு முறையையும் ஏற்படுத்திக் கொடுத்துள்ளது.

இறுதியாக, ஒரு குறிப்பிட்ட வியாபாரத்தையோ அல்லது ஒரு குறிப்பிட்ட சேவையையோ செய்துவரும் நீண்ட அநுபவமுள்ள சங்கங்களைப்பற்றிச் சிறிது அறிந்துகொள்ளுவதும் பொருத்தமானதாகவே இருக்கும். கூட்டுறவு அச்சகமும் (Co-operative Press), கூட்டுறவு அச்சுச் சங்கமும் (Co-operative Printing Society) நாடு முழுவதிற்குமாகச் சேவை செய்துவருகின்றன. தவிர சில சில்லறை விற்பனைச் சங்கங்களின் சார்பாக நடந்துவரும் பத்துப் பன்னிரண்டு சலவை நிலையங்கள், ரொட்டிக் கிடங்குகள், பால் பண்ணைகள், நிலக்கரி விநியோகம், சவ அடக்க ஏற்பாடுகள் ஆகிய சேவைகளையும் கூறவேண்டும்.

கூட்டுறவு இயக்கமானது, கூட்டுறவுப் பொதுச் சங்கத்தை (Co-operative Union) மையமாகக் கொண்ட வியாபார சம்பந்தமில்லாத கூட்டுறவுச் சங்கங்களையும் தழுவி நிற்கிறது. இக் கூட்டுறவுப் பொதுச் சங்கமானது, ஆங்காங்குள்ள பிரதம சங்கங்கள், மற்றும் நாடு முழுவதிலும் அதிகார வரம்புடைய பெரிய சங்கங்கள் ஆகியவற்றின் கூட்டிணைப்பு அமைப்பாகும். கூட்டுறவு இயக்கத்தின் கொள்கைகளை உருவாக்குதல், இயக்கத்தின் பாதுகாப்பு ஆகிய பொறுப்புகளை மேற்கொண்டு அப்பொதுச் சங்கமானது வாக்குவாதக் கூடமாகவும், சங்கங்களிடையே ஏற்படும் சச்சரவுகளைத் தீர்த்துவைக்கும் நடுவர் மன்றமாகவும் விளங்குகிறது. மேலும் கூட்டுறவு இயக்கத்தைப் பற்றிய கல்வியின் வளர்ச்சியை ஒழுங்குபடுத்தி, அதைத் தகுந்த முறையிலே மக்களிடையே பிரசாரம் செய்துவருகிறது. புள்ளி விபரங்களைத் தொகுப்பது, சட்டம், தொழிலாளர் வசதிகள், விவசாயம், நிதி முதலிய எல்லா நுணுக்கமான பிரச்சினைகளுக்கும் ஆலோசனை கூறுவது ஆகிய சேவைகளையும் செய்துவருகின்றது. எல்லாக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களும் தங்கள் தங்களுடைய அங்கத்தினர்களின் எண்ணிக்கைக்குத் தக்கவாறு இப்பொதுச் சங்கத்திற்கு நிதி உதவி அளிக்கின்றன. அதனுடைய நிர்வாக அமைப்போ, பிரதேசவாரியான ஒன்பது பிரிவு குழுக்களையும், மொத்த விற்பனைச் சங்கம் மற்றும் பல்வேறு கூட்டிணைப்புச் சங்கங்களின் பிரதிநிதிகள் ஆகியவர்களையும் கொண்ட மத்திய நிர்வாகக் குழுவைக் கொண்டதாகும். அதைத் தவிர மாவட்டச் சங்கங்களும் குழுக்களும் உண்டு. இந்த அமைப்புகள் அனைத்தும் குறிப்பிட்ட கடமைகளைச் செவ்வனே செய்துகொண்டு, விறுவிறுப்பான முறையிலே செயலாற்றிவருகின்றன.

பொதுச் சங்கத்திற்கும் மேலே முழு அதிகாரம் கொண்டது கூட்டுறவுப் பேரவையே (Co-operative Congress) யாகும். ஆயிரக்கணக்கான சங்கங்களின் பிரதிநிதிகள் ஆண்டுதோறும் அதில் கூடுவதுண்டு. இப் பேரவை நீண்டதோர் வரலாற்றைக் கொண்டதாகும். கூட்டுறவு இயக்கத்தின் வளர்ச்சிக்கான பல வழிகளையும் கடைப்பிடிப்பதற்கான முயற்சியில் பலரும் பலவித மான கருத்துகளைப் பரிமாறி வந்தார்கள். அதுவே அதன் ஆரம்பம். இயக்கத்தின் வளர்ச்சியைப் பொறுத்த அறிக்கைகள், கணக்குகள் ஆகியவற்றை ஆராய்ந்து அனுமதிக்கும் அதிகாரமும் அதற்குண்டு. இருந்தாலும் அநேக காலமாகவே இப்பேரவையானது சிறிய பெரிய கூட்டுறவுப் பிரச்சினைகளை ஆராயும் வருடாந்திர அரங்கமாகவே இருந்துவந்துள்ளது. இப் பேரவையில் நிறைவேற்றப்படும் தீர்மானங்களைக் கூட்டுறவுப் பொதுச் சங்கமும் சரி மற்றச் சங்கங்களும் சரி கொள்கையளவில் கடைப்பிடித்தே வருகின்றன.

கூட்டுறவுப் பொதுச் சங்கமும் அவ்வப்போது இயக்கத்தின் வளர்ச்சிக்கான பலப்பல விசாரணைகளை நடத்திக்கொண்டுதான் வருகின்றது. கூட்டுறவுப் பேரவையின் தீர்மானம் ஒன்றின்படி 1955ஆம் ஆண்டில் பொதுச் சங்கமானது கூட்டுறவுச் சங்கங் களின் உற்பத்தி, மொத்த விற்பனை, சில்லறை விற்பனை முதலிய அம்சங்களை ஆராய்ந்து 1958ஆம் ஆண்டின் பேரவையில் விவாதிப் பதற்கேற்றவாறு, ஓர் அறிக்கை தயாரித்து, சிபாரிசுகளையும் செய்வதற்குத் திரு. ஹியூ கெயிட்ஸ்கெல் (Mr. Hugh Gaitskell) அவர்களின் தலைமையின்கீழ் ஒரு விசாரணைக் குழுவை நியமித்தது. அந்த விசாரணைக் குழுவானது கூட்டுறவு இயக்கத்தின் பல துறைகளையும் நுணுக ஆராய்ந்து ஓர் அறிக்கையைச் சமர்ப்பித்தது. விலைக் கொள்கை, புது முதலீடு சேகரித்தல், பலவீனமான சங்கங்களை இணைத்தல், நிர்வாகச் சீரமைப்பு ஆகிய அம்சங்களில் பலவிதமான சிபாரிசுகளையும் செய்தது. ‘கூட்டுறவுப் பொதுச் சங்கம் தனது நடவடிக்கைகளை மேலும் விரிவாக்க வேண்டும்’, ‘இரு பெரும் மொத்த விற்பனைச் சங்கங்களும் தங்களது உற்பத்தி, வியாபாரம், நிதிக் கொள்கை ஆகியவற்றில் சில மாறுதல்கள் செய்ய வேண்டும்’ என்பவை அவற்றில் சில தவிர மொத்த விற்பனைச் சங்கங்களின் நிர்வாக அமைப்பில் சில; மாறுதல்களைச் செய்யவேண்டுமென்றும், சில்லறை வியாபாரத்தைப் பெருக்கு வதற்காகத் தனி ஏற்பாடுகள் செய்யவேண்டும் என்றும் சிபாரிசுகள் செய்யப்பட்டன. அவ்வப்போது மக்களின் தேவைகளையும் மனோநிலையையும் உணர்ந்து எப்படிப் புதுப்புது பொருள்களை உற்பத்தி செய்து விற்பனைக்குக் கொண்டுவருவது என்பதை

ஆராய்ந்து செயல்படுத்தவும் ஏற்பாடுகள் செய்யவேண்டுமென்று கூறப்பட்டது.

மேலே கூறப்பட்ட குழுவின் அறிக்கையானது பொதுவில் கூட்டுறவு இயக்கத்தில் பலவித புத்துணர்ச்சிகளை உண்டாக்கியது. எனினும், பின்னர் கூடிய கூட்டுறவுப் பேரவையானது அவ் வறிக்கையின் பல அம்சங்களையும் ஒத்துக்கொள்ளவில்லை. எந்த அளவிற்கு அவ்வறிக்கை கூட்டுறவு இயக்கத்தில் மாறுபாடுகளை உண்டாக்கியுள்ளது என்பதைப் பொறுத்திருந்துதான் காண வேண்டும். கூட்டுறவுப் பொதுச் சங்கமானது தனக்குள்ளேயே பல மன்றங்களையும், குழுக்களையும், பிரிவுகளையும் ஏற்படுத்திக் கொண்டிருப்பதைத் தவிர மற்றும் மொத்த விற்பனைச் சங்கங்கள் கூட்டுறவு உற்பத்தி இணைப்பகம் (Co-operative Productive Federation), கூட்டுறவுக் கழகம் (Co-operative Guild) ஆகியவற்றுடன் பல கூட்டுக் குழுக்களிலும் கலந்துகொண்டு பெரும் பங்காற்றி வருகின்றது. கூட்டுறவு இயக்கத்தைப் பொறுத்த அளவில் செய்யப்படும் சட்ட மாறுதல்களைக் கவனிப்பதற்காகப் பாராளுமன்றத்தில் உள்ள 'இணை பாராளுமன்றக் குழு' (Joint Parliamentary Committee) கூட்டுறவுக் கல்லூரி மற்றும் குறுகிய கால வகுப்புகளை நடத்தும் பள்ளிகள் ஆகியவைகளை மேற்பார்வை செய்வதற்காக அமைக்கப்பட்ட தேசிய கல்விக் கழகம் (National Educational Council) ஆகியவற்றிலும் கூட்டுறவுப் பொதுச் சங்கமானது பெரும் பணியாற்றுகின்றது. கூட்டுறவுக் கட்சியானது, கூட்டுறவுப் பேரவைக்கு உட்பட்டு இருந்தாலும், தனிப்பட்ட முறையிலேயே இயங்கிவருகின்றது. பாராளுமன்றத்திலும், மற்ற அரசாங்கங்களிலும் கூட்டுறவுத் துறைக்குத் தகுந்த பிரதிநிதித்துவம் பெறுவதே அதன் முக்கிய நோக்கமாகும். அதற்குத் தனி நிதி வசதி உண்டு. இக் கட்சியை ஆதரிக்கும் சங்கங்கள் மட்டுமே இதற்கு நிதி உதவி அளிக்கின்றன. பெரும்பான்மையான சங்கங்கள் இக் கட்சியை ஆதரித்தாலும், கூட்டுறவு இயக்கமானது அரசியலிலிருந்து விலகியே நிற்கவேண்டும் என்று கருதும் சங்கங்களும் உண்டு. அரசியல் விஷயத்தில் இவ்வித கருத்து வேறுபாடு சங்கங்களிடையே நிலவி வருவதால் கூட்டுறவுக் கட்சிக்கு மிக அதிக அளவில் நிதி வசதி கிடைப்பதில்லை. பாராளுமன்றத்தில் சட்டங்கள் இயற்றப்படும்பொழுது கணிசமான அளவில் அவைகளை மாற்றம் செய்யவும் முடிவதில்லை.

கூட்டுறவுக் கல்வியின் அம்சங்கள் இரண்டு. அங்கத்தினர்களுக்கு இயக்கத்தின் பொதுக் கோட்பாடுகளையும் அவைகளை

எப்படி நடைமுறையில் கையாளுவது என்ற முறைகளையும் கற்பிப்பது ஒன்று. இரண்டாவது சங்கங்களின் ஊழியர்களுக்கு அவர்களுடைய வேலைக்குத் தகுந்த நடைமுறைப் பயிற்சி அளிப்பது, பிரசாரம், தனித்தனியான பிரசங்கங்கள், மாநாடுகள், கோடைக் கால வகுப்புகள், கட்டுரை எழுதுதல் போன்ற பலவிதமான வழிகளிலும் அங்கத்தினர்களுக்குப் பயிற்சி அளிக்கப்படுகின்றது. ஊழியர்களுக்குப் பொதுவான இயக்கத்தின் கோட்பாடுகளைப் பற்றியும், கணக்குப் பதிவு விற்பனை முறைகள் ஆகிய நுணுக்கங்களைப்பற்றியும் கற்பிக்கப்படுகின்றது. சாதாரணமாகச் சங்கங்கள் தங்களது ஊழியர்களுக்குத் தாங்களே வேண்டிய பயிற்சி அளித்துக் கொள்ளுகின்றன. ஆனால், உயர்தரப் பயிற்சியையும், மறுபயிற்சியையும் கூட்டுறவுக் கல்லூரி (Co-operative College) அளிக்கிறது. கூட்டுறவுக் கல்லூரிக்கு நல்ல நிதி உதவியும், உபகாரச் சம்பள வசதிகளும் கொடுக்கப்படுகின்றன. தவிர பிரிட்டிஷ் காமன் வெல்த்தின் பல நாடுகளிலிருந்தும் பல மாணவர்கள் அங்கு வருகின்றார்கள். அவர்களுக்குச் சட்டம், விவசாயக் கூட்டுறவு ஆகிய துறைகளில் தனிப் பயிற்சி அளிக்கப்படுகின்றது. இப்பொழுதெல்லாம் இக் கல்லூரியானது நிர்வாகப் பயிற்சி அளிப்பதில் அதிகக் கவனம் செலுத்திவருகின்றது. பிரிட்டிஷ் நிர்வாக நிறுவனத்தின் (British Institute of Management) நடுநிலையத் தேர்வுகளுக்கு மாணவர்களைப் பயிற்றுவிக்கும் பணியையும் அது செய்கிறது. 1919ஆம் ஆண்டு முதல் 1939ஆம் ஆண்டுவரை மான்செஸ்டரில் நடைபெற்றுவந்த இக் கல்லூரி இப்பொழுது லீசெஸ்டர்ஷயரிலுள்ள லோபலோ என்னுமிடத்திலுள்ள ஒரு கிராமப் பகுதிக்கு மாற்றப்பட்டுள்ளது. இவ்விதமான முறையான பயிற்சியுடன் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் அனுபவம்மிக்க ஊழியர்கள், பொறுப்புள்ள நிர்வாகஸ்தர்கள் முதலியவர்களிடையே கருத்துகளை அவ்வப்போது பரிமாறிக்கொள்ளும் முறையும் இருந்து வருகின்றது.

கூட்டுறவுக் கழகங்களும் (Co-operative Guilds) பெண்கள் கழகங்களும் பல ஆண்டுகளாகவே அங்கத்தினர்களுக்குப் பயிற்சி அளிப்பதிலும் கூட்டுறவுபற்றிய மக்களின் எண்ணங்களை வகைப்படுத்தி உருக்கொடுப்பதிலும் மேலான சேவை செய்துவந்துள்ளன. அவைகளைச் சேர்ந்தவர்கள் கூட்டுறவு இயக்கத்தின் பல்வேறு துறைகளிலும் சிறந்த பணியாற்றியுள்ளார்கள். சங்கங்களின் கூட்டங்களில் தவறாது கலந்துகொண்டுவருவதுடன், அச் சங்கங்களின் நிர்வாகத்துறைக்கு வேண்டிய பணியாள்களையும் கணிசமான அளவில் தந்துதவுகின்றன. மேலும் கூட்டுறவு இயக்கத்தில்

இளைஞர்களும் கலந்துகொண்டு, கூட்டுறவின் வருங்காலத்திற்கு அடிப்படையாக அமைந்து வருகிருர்கள்.

இவ்விதமாக இன்றைய பிரிட்டனின் கூட்டுறவு இயக்கமானது, பலவிதமான பொருளாதாரத் துறைகளிலும், சேவைகளிலும் இணைந்து, ஏராளமான அங்கத்தினர்களின் ஈடுபாட்டுடன் பரவி நிற்கிறது. இலட்சக்கணக்கான மக்களுக்குத் தேவையான நல்ல தரமான பொருள்கள் அனைத்தையும், நியாயமான விலையிலும், பற்ருக்குறை இன்றியும் விநியோகிக்கும் மிக முக்கியமான கடமையில் அது வெற்றியே கண்டிருக்கிறது. மேலும், அது இலாப நோக்கமின்றித் தொழில்களையும் வாணிபத்தையும் ஜனநாயக முறையில் வெற்றிகரமாக நடத்த முடியும் என்பதற்குச் சிறந்ததோர் எடுத்துக் காட்டாகவும் விளங்குகிறது. தவிர, பொருள்களை உபயோகிப்போரே தங்களது தேவைக்கும் விருப்பத்திற்கும் ஏற்றவாறு அவைகளை உற்பத்தி செய்துகொள்ள முடியும், அதன் மூலமாக இடைப்பட்டோரைத் தவிர்க்க முடியும் என்பதையும் உணர்த்துகிறது. எல்லாவற்றிற்கும் மேலாக ஆயிரக்கணக்கானவர்கள் தங்களது திறமையையும் சேவை உணர்ச்சியையும் உபயோகரமாக்கிக்கொள்ளும் வாய்ப்பையும் ஏற்படுத்தி உள்ளது. இவைகளெல்லாம் பாராளுமன்றத்தின் சட்டபூர்வமான நடவடிக்கையின்றியும், வேறு எவ்விதக் கட்டாயமின்றியும், தனிப்பட்டவர்கள் தாங்களாகவே அளித்த இணக்கத்தினுலும் நடைமுறைக்கு வந்துள்ளன என்பது குறிப்பிடத்தக்கதாகும்.

4. அயல் நாடுகளில் நுகர்வோர் கூட்டுறவு

அயல் நாடுகளில் நுகர்வோரின் கூட்டுறவானது பிரிட்டிஷ் நுகர்வோர் கூட்டுறவின் தூண்டுதலினாலேயே ஆரம்பமாயிற்று என்று கூறலாம். ஃபிரான்ஸில் 1838ஆம் ஆண்டு லியான்ஸ் பட்டணத்தில் 'காமர்ஸ் வெரிடிக் எட் சோஸியல்' (Commerce Veridique et Social) எனும் பெயரில் ஒரு நுகர்வோர் கூட்டுறவுச் சங்கம் ஏற்படுத்தப்பட்டுச் சில காலம் செயல்பட்டது. ஜெர்மனியிலுள்ள மிக முன்னேற்றமடைந்த ஈய்லன்பர்க்கிலுள்ள நுகர்வோர் சங்கத்தின் முயற்சிகளை அடிப்படையாகக் கொண்ட ஒரு நெடுங் கதையே யுண்டு. ஆனால், தொடர்ச்சியாக வளர்ச்சியடைந்து வந்த எவ்வித நுகர்வோர் கூட்டுறவு நிறுவனமும், அயல் நாடுகளில் பத்தொன்பதாம் நூற்றாண்டின் இறுதிவரையிலும் இருந்ததில்லை. ஃபிரெஞ்சு மக்கள் தங்கள் கருத்தைத் தொழிலாளிகளின் உற்பத்தி ஸ்தாபனங்களிலும், 'பொறுப்பாட்சி'யுள்ள தொழிற் பேட்டைகளிலுமே செலுத்தினர். பழைய ஃபிரெஞ்சு சமதரும வாதிகள் நுகர்வோர் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள், தொழிலாளிகளை வகுப்புவாதப் போராட்டத்திலிருந்து பிரித்து எடுக்கும் கருவிகள் என்று நம்பினர். 1860-க்கும் 1870-க்கும் இடையில் உணவின் விலை ஏறியபோது அதைக் குறைக்க அனேகக் கூட்டுறவு ரொட்டிக் கிடங்குகளை நிறுவினர். இதைத் தொடர்ந்து அனேக நியாய விலைக் கடைகள் தோன்றின. ஆனால், இம் முறையில் நாடளவிலான எவ்வித இயக்கமும் தோன்றவில்லை. 1885ஆம் ஆண்டு பல பொருளாதார நிபுணர்களும், சமூக நல வாதிகளும் ஒன்று கூடி தென் ஃபிரான்ஸிலுள்ள ரோமானிய-கிரேக்க நகரமான நிம்ஸில் ஒரு கல்விச்சாலையை நிறுவினர். அந்தப் பட்டணத்திலுள்ள அனேகர் அதில் சேர்ந்தனர். அதை ஸ்தாபித்தவர் பிரிட்டிஷ் கூட்டுறவுப் பொதுச் சங்கத்தின் செயலாளர் வான்சிட்டார்ட் நீல் அவர்களது நண்பரான எமில் டி பாய்வ் ஆவார். அதன் முக்கிய அங்கத்தினர் சமுதாய தத்துவ ஞானி சார்லஸ் ஜைட்.

இச் சிறு குழு நுகர்வோர் கூட்டுறவுக்கு ஒரு திட்டவட்டமான தத்துவத்தை அளித்ததுமன்றி, அங்கும் இங்கும் சிதறிக் கிடந்த சங்கங்களை கூட்டிச் சேர்த்து ஓர் இயக்கத்தையும் அதனை நடத்தும் பிரதிநிதிகளடங்கிய சங்கத்தையும் தோற்றுவித்தது. அது மகாஸின் டி க்ரோஸ் (Magasin de Gros) என்ற ஒரு மொத்த வியாபாரச் சங்கத்தை 1867-ல் நிறுவி வெற்றி கண்டது. அதன் பின் அச் சங்கத்திலேயே பொருள்களை உற்பத்தி செய்யும் பிரிவு ஒன்று சேர்க்கப்பட்டது. நன்கு நிலைகொண்டிருந்த தீவிர சமதரும நிறுவனமும், நடுநிலை வகித்த சமதரும நிறுவனமும் 1912ஆம் ஆண்டு 'டூர்ஸ்' காங்கிரஸில் (Congress of Tours) ஒன்றாக இணைந்தன. சரியான முறையில் இயங்கும் தன்மை முதலாம் உலகப் போருக்கு முன் இல்லாதிருந்த இந்த இயக்கமானது போருக்குப் பின்னர் வட ஃபிரான்ஸ் முழுவதிலும் பரவியது. ஃபிரான்ஸின் கைத்தொழிற் பகுதிகளில் அன்றும் இன்றும் இந்த இயக்கம் பலமாய் வேரூன்றி நிற்கிறது. அனேக நல்ல சங்கங்கள் ஜெர்மானியரின் ஆதிக்கத்தின் கீழ் வந்தன. வேறு சில சங்கங்கள் அழிக்கப்பட்டுவிட்டன. ஆமீன்ஸிலுள்ள சங்கத்தைப் போன்ற நுகர்வோர் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் போர்க் காலத்தில் அரசாங்கம் விழுந்துபோன வேளையில் நகர பரிபாலனம் முதல் மக்களுக்களிக்கப்படும் எல்லா உணவுப் பொருள்கள் வரையிலும் கவனித்துவந்தன. ஃபிரான்ஸின் மக்களடர்த்தி குறைந்த பகுதிகளில் போர்த் தளவாடத் தொழிற்சாலைகள் ஏற்பட்டபோது மக்கள் அங்குச் சென்று தற்காலிகமாக வாழ்ந்து அதிக ஊதியம் சம்பாதித்தனர். அந்த இடங்களிலும் நுகர்வோர் கூட்டுறவு ஸ்தாபனங்கள் அமைக்கப்பட்டன. அதன் ஒரு தலைவர் ஃபிரெஞ்சு நாட்டின் போர்த் தளவாட மந்திரி ஆல்பர்ட் தாமசாவார். பிற்காலத்தில் இவர் சர்வதேசத் தொழில் நிறுவனச் செயலாளரானார். மொத்தத்தில் ஃபிரெஞ்சு கூட்டுறவு முதலாம் உலகப் போருக்குப் பின்னர் அதிக வலிமையோடு விளங்கிற்று. முதலாம் உலகப் போருக்கும் இரண்டாம் உலகப் போருக்குமிடையில் இந்த இயக்கம் நன்றாக வளர்ந்தோங்கிற்று. பொருளாதாரச் சிதைவின் காரணமாக 1934ஆம் ஆண்டு கூட்டுறவு வங்கி மூடப்பட்டது. அக் காலத்தில் இக் கூட்டுறவு இயக்கம் சிறிதும் முன்னேற்றமின்றித் தேங்கி நின்றது. இது இயக்கத்திற்குப் பெரிய அதிர்ச்சியாக இருந்தபோதிலும் ஒரு சில்லறை வியாபாரச் சங்கம்கூட முடங்கி விடாதபடி மொத்த வியாபாரச் சங்கம் நன்றாகச் செயல்பட்டது.

இரண்டாம் உலக யுத்த காலத்தில் ஃபிரெஞ்சு கூட்டுறவு இயக்கம் முழுவதுமே எதிரிகளின் ஆதிக்கத்திற்குள்ளாகியது. ஆனால், திரும்பவும் இவ்வியக்கம் வலுவடைந்து முப்பது லட்சம்

அங்கத்தினரைக் கொண்டு ஐரோப்பாவின் கூட்டுறவு இயக்கத்தின் முதலிடத்தில் நிற்கிறது.

ஃபிரெஞ்சு நுகர்வோர் கூட்டுறவும் ஆங்கிலேயரது இயக்கமும் அடிப்படை அமைப்பில் ஏறத்தாழ ஒன்றுபோலானவை. சட்ட பூர்வமாகச் சங்கங்கள் குறைந்த முதலீட்டில் பதிவு செய்யப்படுகின்றன. அங்கத்தினர்கள் பங்குகளை வாங்கிக்கொண்டு சங்கங்களை நடத்துகின்றனர். ஒழுங்காகக் கூட்டங்கள் கூடுகின்றனர். ஒவ்வோர் அங்கத்தினருக்கும் ஒவ்வொரு வாக்கு உண்டு. கூட்டுறவுப் பொதுச் சங்கமும் (Co-operative Union) மொத்த வியாபாரச் சங்கமும் கூட்டு நிறுவனங்கள், அவற்றின் உறுப்புகளே கூட்டுறவுச் சங்கங்கள். பொருளாதார வேலைகளோடு, விளம்பரம், கல்வி, அங்கத்தினருக்குச் சேவைகள் முதலியனவும் சேர்த்துச் செய்யப்படுகின்றன. ஃபிரான்ஸில், கூட்டுறவின் முக்கிய அம்சமானது பல சிறிய சங்கங்கள் மூலமாக, சாமான்களை விநியோகம் செய்தல், மொத்த வியாபாரம், உற்பத்தி, தொழில், பொருள்களை வீட்டில் கொண்டு கொடுத்தல், நகர்ந்து செல்லும் கடைகளை நடத்துதல் முதலியவையாகும். அச் சங்கங்களின் வேலைகளை ஒருமைப்படுத்த-பெரிய பிராந்திய கூட்டு ஸ்தாபனங்களையும் அமைத்திருக்கின்றனர். ஃபிரான்ஸ் ஒரு பெரிய நாடு. அதிக ஜனத்தொகையுடைய பகுதிகள் பல இடங்களிலும் பரவலாயிருக்கின்றன. அவ்வாறே ஆகாரப் பொருள்களும் பிற தேவையான பொருள்களும் அங்கும் இங்குமாக உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன. அப் பொருள்களை அம் மக்களுக்குப் பாரீஸ் நகரத்தின் வழியாக அதிகச் செலவின்றி விநியோகம் செய்ய முடியாது; ஆகவே, மேற்கூறிய முறையே சிறந்த முறை எனலாம். இத்தகைய நிறுவனங்கள் முதலில் கிராமங்களில் அல்லது அதிக கைத்தொழில்களில்லாத இடங்களான கிழக்கு தென்மேற்கு ஃபிரான்ஸில் ஆரம்பிக்கப்பட்டன. சிறிது காலம் கைத்தொழில் நகரங்கள் நிறைந்த வடகிழக்குப் பிரதேசத்தில், லங்காஷயர், யார்க்ஷயர் என்ற இடங்களில் இருப்பதைப் போன்ற சிறிய தனியார் சங்கங்களே இருந்தன. ஆனால், இன்று பெரும்பான்மையான பிராந்திய அபிவிருத்தி சங்கங்கள் எல்லாமே லாயிர் நதிக்கு வடக்கேயே காணப்படுகின்றன. ஃபிரான்ஸின் நான்கில் மூன்று பங்கு அங்கத்தினரும், ஃபிரெஞ்சு நாட்டின் கூட்டுறவு இயக்கத்தின் உற்பத்தியில் ஐந்தில் நான்கு பாகங்களும் இப் பகுதியைச் சேர்ந்தவையே.

ஜெர்மானிய நுகர்வோர் கூட்டுறவு இயக்கமானது அனேக பெரிய மாற்றங்களைக் கடந்துவந்திருக்கிறது. இது ஆரம்பத்தில்

பத்தொன்பதாம் நூற்றுண்டின் மத்தியில் தொழில் பண உதவி, கூட்டுறவு (ஷூல்ஸ்—டெலிட்ஷ்) (Schulze-Delitzsch) சங்கங்களால் ஒரு பரோபகார இயக்கமாகத் தொடங்கப்பட்டது. சில ஆண்டுகள் இது வளராமல் தடைப்பட்டிருந்தது. 1889-ல் ஒரு ஜெர்மானிய சட்டம் குறைந்த முதலீட்டில் சங்கங்கள் ஏற்படுத்தப் படலாம் என்று அதிகாரம் அளிக்கவே, ஜெர்மானிய தொழிலாளிகள் தங்களுக்கென்று சொந்தமாகக் கூட்டுறவு நுகர்வோர் சங்கங்கள் நிறுவினர். பத்து ஆண்டுகளில் ஹாம்பர்க்கில் ஒரு மொத்த வியாபாரச் சங்கம் ஒன்றையும் ஏற்படுத்திக் கொண்டனர். அக் காலத்தில் பிரித்தானியாவிலுள்ள கூட்டுறவு இயக்கத்தோடு அவர்கள் தொடர்பு கொண்டிருந்தனர். சிறு வியாபாரிகள் சிறு உற்பத்தியாளர்களின் விஷயங்களில் அதிக அக்கறை காண்பித்த கடனுதவி அளிக்கும் வங்கிகளின் தொடர்பை அறுத்துவிட்டு, 'சென்ட்ரல்வெர்பான்ட்' (Zentralverband) எனும் கூட்டு ஸ்தாபனத்தை ஏற்படுத்தினர். இந்தக் கூட்டு ஸ்தாபனத்தின் அங்கத்தினர் எல்லோருமே, தொழிலாளி இனத்தைச் சேர்ந்தவர்கள். இச் சங்க அங்கத்தினர் எவ்வித அரசியல் கட்சிகளிலும் அக்கறை காண்பிக்கக் கூடாது என்று ஜெர்மானிய சட்டம் இருந்தபோதிலும் அங்கத்தினர்கள் முதலில் சமதர்ம ஜனநாயகக் கட்சியுடனும், அதன் பின்னர் வியாபார நிறுவனங்களுடனும் தொடர்பு கொண்டனர். வேறு சில சங்கங்கள் தொடர்ந்து 'தாராள' கடனுதவி பொதுச் சங்கத்தின் அங்கத்தினர்களாக இருந்தன. 1908ஆம் ஆண்டு ஜெர்மானிய நுகர்வோர் கூட்டுறவு இயக்கத்தின் முக்கிய பிரிவு ஒன்று ஏற்படுத்தப்பட்டது. ரைன் லாந்திலுள்ள கிறிஸ்தவ வியாபார நிறுவனங்கள் 'ரீச்ஸ்வெர்பான்ட்' (Reichsverband) எனும் சிறிய கூட்டு நிறுவனத்தை ஏற்படுத்தின. இந்தப் பிரிவு விரும்பப்படாததாக இருந்ததெனினும், அதனால் எவ்விதத் துன்பமும் ஏற்படவில்லை. ஏனென்றால், ஜெர்மனி ஒரு பெரிய நாடு, அதன் பகுதியாகிய ரைன்லாந்து, பூகோள ரீதியிலும் கொள்கையளவிலும் மாறுபட்டதே யாகும். இவ்விரண்டு இயக்கங்களும் தீவிரமாக முன்னேற்றமடைந்து வந்தன. 1909ஆம் ஆண்டில் சென்ட்ரல்வெர்பான்ட் (Zentralverband) சொந்தமாக ஒரு வங்கியை நிறுவிற்று. தொடர்ந்து அனேக உற்பத்திக் கூடங்களும் நிறுவப்பட்டன. 1908ஆம் ஆண்டு ஜெர்மனியிலும் ஏறத்தாழ பிரித்தானியாவின் அளவுக்கு 1,000-க்கும் மேற்பட்ட சங்கங்கள் நிறுவப்பட்டன. அங்கத்தினர் எண்ணிக்கை பிரித்தானியாவில் இருபத்தைந்து இலட்சம்; ஆனால், ஜெர்மனியில் பத்து இலட்சம்தான். விற்பனையின் அளவும் பிரித்தானியாவிலுள்ளதைப் போன்று நான்கில் ஒரு பங்கு என்றுதான் கூறவேண்டும். யுத்த காலத்திலும் அதன்

பின்னுள்ள காலத்திலும் அங்கத்தினர் எண்ணிக்கை விரைவாக அதிகரித்தது. 1924ஆம் ஆண்டு ஏறத்தாழ நாற்பத்தைந்து இலட்சமாக ஆகிவிட்டது. ஜெர்மனியில் பண வீக்கம் ஏற்பட்டு 1920 - 1923ஆம் ஆண்டுகளில் சேமிப்பு அழிவுற்று வியாபாரப் பெருக்கம் குன்றி நின்ற காலத்திலும், அங்கத்தினர் எண்ணிக்கை அதிகரித்து பிரிட்டனிலுள்ள கூட்டுறவு அங்கத்தினரின் எண்ணிக்கையளவு வளர்ந்துவிட்டது. அதன் பின் சில ஆண்டுகளாக அங்கத்தினர்களின் எண்ணிக்கை குறைந்துகொண்டு வந்தது. 1930ஆம் ஆண்டு வரையிலும், அதாவது பொருளாதாரச் சிதைவு ஏற்பட்டு நாஜிகளின் (Nazis) ஆதிக்கம் ஏற்பட்ட காலம் வரையிலும் விற்பனை அதிகரித்துக்கொண்டே வந்தது. ஜெர்மனி சுதந்திர நாடாக இருந்த கடைசி யாண்டுகளில் ஜெர்மானிய நுகர்வோர் கூட்டுறவு இயக்கம் எல்லாக் கைத்தொழில் பிரதேசங்களிலும் நன்கு வேரூன்றி, பிரிட்டனிலுள்ள அங்கத்தினர்களில் அரை மடங்குக்கு அதிகமான அங்கத்தினர்களையும் கொண்டிருந்தது. 1930-க்கும் 1940-க்கும் இடையில் ஏற்பட்ட வேலையில்லாத் திண்டாட்டத்தின்போது விற்பனை குறைந்தது; முதலீட்டுத் தொகைகளும் திரும்ப வாங்கிக்கொள்ளப் பட்டன. ஆயினும், அங்கத்தினர்களின் எண்ணிக்கை மெதுவாக அதிகரித்துக்கொண்டேவந்தது. இந்த இயக்கத்திற்கு வியாபாரத்தில் மாத்திரமன்றி, கல்வி, விளம்பரம், வரவு செலவு பார்த்தல், சட்ட ரீதியான ஆலோசனை முதலியவற்றைக் கவனிக்கவும் நல்ல ஒழுங்கான வசதிகள் அமைக்கப்பட்டிருந்தன.

1933ஆம் ஆண்டு ஜனவரி திங்கள் ஹிட்லர் ஆட்சியை ஏற்றார். அவ்வாண்டு மே மாதம் இயக்கத்தின் தலைமை நிலையமும், மொத்த வியாபார நிறுவனமும், நாஜி தொழிலாளர் முன்னணியின் கைவசமாயிற்று. சில்லறைச் சங்கங்களும் அவ்வழியே சென்றன. இந்த நடவடிக்கைகள் எதிர்பாராதவைகளல்ல. கூட்டுறவு இயக்கத்தை நாஜிகள் வெறுத்தனர். ஏனென்றால், இந்த இயக்கத்திற்கும், சமதரும ஜனநாயகக் கட்சிக்கும் தொடர்பிருந்தது. மேலும், இவ்வியக்கத்தின் சங்கிலித் தொடர்புபோலமைந்த சங்கங்களை நாஜிக் கட்சியின் பெரும்பான்மையோரான சிறு வியாபாரிகள் வெறுத்தனர்.

இந்த இயக்கத்தின் கூட்டுறவுத் தன்மையை அழிக்கப் பல வழிகள் கையாளப்பட்டன. இந்தச் சங்கங்களை அழிக்கும்படி பலர் ஆலோசனை கூறினர். தனி வியாபாரிகளிடம் இச் சங்கங்கள் ஒப்படைக்கப்பட வேண்டும் என்று வேறு பலர் ஆலோசனை கூறினர். உண்மையிலேயே சில சங்கங்கள் கலைக்கப்பட்டன

பலவந்தமாக அங்கத்தினர்களின் முதலீட்டுத் தொகைகளைத் திருப்பிக் கொடுத்தும், மொத்த வியாபாரச் சங்கத்திடமிருந்து சில்லறை வியாபாரச் சங்கங்களைப் பிரித்தும், தனியார் வர்த்தகர்களுக்காகச் சங்கங்கள் உழைக்கும்படியாகச் செய்தும், கூட்டுறவு உத்தியோகஸ்தர்களின் மேல் நாஜிக் கட்டுப்பாட்டு அதிகாரிகளை நியமித்தும் இந்தக் கூட்டுறவு இயக்கத்தை அதிகமாகக் பலவீனப்படுத்தினர். யுத்தம் ஆரம்பித்த பின்னர், மீதியிருந்த பழைய கூட்டுறவுக் கட்டடங்கள், தளவாடங்கள், வியாபார ஒழுங்குகள் எல்லாவற்றையும் சேர்த்தெடுத்துத் தொழில் முன்னணியார் நடத்தும் செல்வந்தர்களின் சங்கமாக அமைத்தனர். கூட்டுறவுத் தன்மையை எதிலும் காணமுடியாத நிலை ஏற்பட்டது. யுத்தம் முற்றுப்பெறும் போது தொழில் முன்னணி கூட்டு இராணுவ அரசாங்கங்களின் கீழ் வைக்கப்பட்டது. 1945ஆம் ஆண்டு மொத்த விற்பனைச் சங்கம் கூட்டுறவு மேற்பார்வையின் கீழ் கொண்டுவரப்பட்டது. சில்லறைச் சங்கங்களின் உடைமைகள் அனேக ஆண்டுகளுக்குப் பின்னர்தான் திருப்பிக் கொடுக்கப்பட்டன. மத்திய கூட்டுறவுப் பொதுச் சங்கமும், அதைச் சார்ந்த சங்கங்களும் மேற்கு ஜெர்மனி முழுவதும் திரும்பவும் நிறுவப்பட்டன. ஆனால், கிழக்கு ஜெர்மனியில் நிறுவுவதற்காக எடுத்துக் கொள்ளப்பட்ட முயற்சிகளெல்லாம் தோல்வி அடைந்துவிட்டன. கணக்குகளைப் பரிசோதனை செய்வதற்கு வசதியாக ஏழு பிராந்திய யூனியன்கள் நிறுவப்பட்டன. யுத்தத்தின் பின் இவ்வியக்கத்தில் ஏற்பட்ட மறுமலர்ச்சி மிகவும் மேலானதாகும். நாஜி ஆட்சிக் காலத்திலே ஏகதேசம் நாட்டிலுள்ள பாதிக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களும் மூடப்படவோ, தனியார் கடைக்காரர்களிடம் ஒப்படைக்கப்படவோ, அல்லது யுத்த காலத்தில் அழிக்கப்படவோ செய்யப்பட்டன. போர் முடிந்து பத்தாண்டுகளுக்குப் பின்னர் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் எண்ணிக்கை அதிகரித்துவந்தது. அனேக பொருட் சேமிப்புச்சாலைகளும் உற்பத்தி ஆலைகளும் கட்டப்பட்டன. ஏறத்தாழ இருபத்தைந்து இலட்சம் அங்கத்தினர்களைக் கொண்ட 300-க்கும் அதிகமான சங்கங்களிருந்தன. சுமார் இருபது கோடி பவுன் மதிப்புக்கு வியாபாரம் நடைபெற்றது.

ஃபிரான்ஸ், ஜெர்மனி போன்ற பெரிய நாடுகளிலுள்ள கூட்டுறவு நுகர்வோர் இயக்கங்களுக்கும், நெதர்லாந்திலுள்ள கூட்டுறவு நுகர்வோர் இயக்கத்திற்கும் வேறுபாடு உண்டு. முதல் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் அரசாங்க அதிகாரிகளாலும், இராணுவத்தினராலும் நிறுவப்பட்டன. இந்த இயக்கத்தில் ஒரு பெரும் பகுதியினர் மத்தியதர வகுப்பைச் சேர்ந்தவர்கள். தொழிலாளிகளின் சங்கங்களில் இதை இணைப்பதற்குப் பல ஆண்டுகளாக

அதிகத் தடை ஏற்பட்டிருந்தது. 1920-ல் ஒரு கூட்டுச் சங்கம் தோற்றுவிக்கப்பட்டது. அந்தச் சங்கமானது சில ரோமன் கத்தோலிக்கச் சங்கங்களை வெளியே ஒதுக்கிவைத்துவிட்டது. ஆனால், எல்லாச் சங்கங்களும் மொத்த வியாபார நிறுவனமான 'ஹேன்டல்ஸ் காமரில்' (Handelskamer) இணைக்கப்பட்டிருந்தன. அங்கத்தினரின் எண்ணிக்கை ஒருபோதும் அதிகரிக்கவில்லை. ஆனால், இப்போதும் அனேக சங்கங்கள் வெற்றிகரமாக நடத்தப்படுகின்றன. அங்கத்தினர்களின் நன்மைக்காக மருத்துவ உதவி போன்ற சமூகத் தொண்டுகளையும் இச் சங்கங்கள் செய்கின்றன. இனி பெல்ஜிய நாட்டுக் கூட்டுறவு இயக்கத்தை எடுத்துக் கொள்வோம். அங்குக் கூட்டுறவு இயக்கமானது பெரும்பாலும் நிலக்கரிச் சுரங்கத் தொழிலாளர்களிடையேயும், இரும்பு மற்றும் பஞ்சாலைத் தொழிலாளர்களிடையேயுமே வளர்ந்துவந்தது. ஏறத் தாழ 4,50,000 அங்கத்தினர்களைக் கொண்ட பெரிய சங்கங்களும் ஒன்று சேர்ந்து 'சொஸைட்டி ஜெனரல் கோவாபரெடிவ்' (Society General Co-operative) என்ற தலைமை நிறுவனத்தை ஏற்படுத்திக்கொண்டன. அதுவே அவர்களின் மொத்த விற்பனைச் சங்கமாகவும், பொதுச் சங்கமாகவும் பணிபுரிந்து வருகின்றது. அந் நாட்டின் தொழிலாளர் கட்சியிலும் தொழிலாளர் வாழ்க்கையின் பல அம்சங்களிலும் அக்கறை கொண்டுள்ள 'மெய்ஸன்ஸ் டு பீப்பிள்' (Maisons du People) என்ற அமைப்புடனும், திறன் மிக்க ஒரு பெண்கள் கூட்டுறவுக் குழுவுடனும் அதிகமாகத் தொடர்பு கொண்டு மிக நெருக்கமான நட்புறவு நிலையில் செயலாற்றிவருவதே அந் நாட்டுக் கூட்டுறவு இயக்கத்தின் தனி அம்சமாகும். இதைத்தவிர அரசாங்கப் பணியாளர்களால் ஏற்படுத்தப்பட்டு நடைபெற்றுவரும் சிறியதோர் மத்திய கூட்டுறவுச் சங்கமும் உள்ளது. தொழிலாளர் இனத்துடனும், அரசியல் கட்சிகளுடனும் எவ்விதத் தொடர்புமின்றி இயங்கிவரும் அச் சங்கமானது சிறிதேயானாலும் புறக்கணிக்கப்பட முடியாத அளவிற்கு முக்கியத்துவம் வாய்ந்ததாகும்.

ஸ்வீடன், நார்வே, டென்மார்க், பின்லாந்து ஆகிய ஸ்கான்டிநேவிய நாடுகள் அனைத்துமே கூட்டுறவு இயக்கத்தின் வளர்ச்சிக்கு மிகத் தெளிவான சாத்தியக் கூறுகளை ஏற்படுத்தியுள்ளன. அவைகள் எல்லாமே விவசாய நாடுகள்; தவிர அங்கு வாழ்க்கைத்தரமும் மிக உயர்ந்ததே. ஸ்வீடன் மிக உயர்ந்த அளவில் தொழில்மயமாக்கப்பட்டுள்ளது. ஆனால், அந்த மாற்றம் எவ்விதச் சமுதாயச் சீர்குலைவும் இன்னல்களும் இன்றி ஏற்பட்ட தொன்றாகும். அது நுகர்வோர் இயக்கத்திற்குப் புதியதோர் உருக் கொடுத்ததுமின்றி, அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகள் போன்ற நாடு

களில் கணிசமான அளவிற்கு அவ்வகையில் மாறுதல்களையும் ஏற்படுத்திவிட்டது. ஆரம்ப காலத்தில் சில தோல்விகள் ஏற்பட்ட போதிலும், கடந்த நூற்றுண்டில் மிகச் சிறிய அளவிலேதான் முன்னேற்றம் கண்டிருந்தபோதிலும், அங்குக் கூட்டுறவு இயக்க மானது நாளடைவில் பெரிதும் வளர்ச்சி அடைந்தது. தவிர இயக்கத்தின் தலைவர்களின் தைரியமான செயல்களாலும், கற்பனைத் திறனுலும் அது மேலும் செழித்தோங்கி யுள்ளது.

ஸ்வீடன் நாட்டு இயக்கத்தின் தலைமை நிறுவனமாகிய 'கோவாபரேடிவ் ஃபோர்பந்த்'தில் (Co-operative Forebundet) நிர்வாக அமைப்புகளும் வியாபார அமைப்புகளும் ஒன்ருக இயங்கிவந்தன; முன்பே ஏகபோக உரிமையுடன் ஆதிக்கம் கொண்டிருந்த் தனியார் துறை வியாபார முறைகளை உடைத்து, அவைகளுடன் போட்டியிட்டு, அது உற்பத்தியில் வெற்றி கண்டது; கூட்டுறவுக் கல்வித் துறையில் அது செய்த சேவைகள், அரசியல் நடுநிலைமை, விளம்பரத்தின் உயர்ந்த தன்மை, கடை களின் கவர்ச்சி, விற்கப்படும் பொருள்களின் தரம் ஆகியவையே அதன் சிறப்பியல்புகளாகும். அந் நாட்டில் எழுபது இலட்சம் மக்கள் தொகையில், ஓர் இலட்சம் பேர் அதில் அங்கத்தினர் களாக இருக்கிருர்கள். வருடத்திற்குச் சுமார் இருபது கோடி பவுன் மதிப்புள்ள பொருள்கள் விற்பனை செய்யப்படுகின்றன. அந் நாட்டில் உட்கொள்ளப்படும் மாவு வகைகளின் கால் பகுதியை அது உற்பத்தி செய்கின்றது. விவசாயிகளின் சங்கங்களுடன் நேரடித் தொடர்பு கொண்டு தானியங்கள், பால், மாமிசம் முதலிய பொருள்களைக் கொள்முதல் செய்துகொண்டு, அவர்களுக்கு வேண்டிய உரங்களை விநியோகம் செய்கின்றது.

டென்மார்க் நாட்டின் நுகர்வோர் இயக்கமானது ஸ்வீடன் இயக்கத்தைவிட அளவில் சிறியது. அதைப்பற்றி வெளி நாடு களுக்கும் அதிகமாகத் தெரியாது. அங்கும் மொத்த வியாபாரச் சங்கமும், பொதுச் சங்கமும் (Union) ஒரே நிறுவனமாக இணைந்தே வேலை செய்கின்றன. கிராமப்புற மக்களே அதிகமாக அங்கத் தினர்களாக உள்ளனர். விவசாய அமைப்புகளுடன் நெருங்கிய தொடர்பு கொண்டு செயல்படுகிறது அவ்வியக்கம். அங்கத் தினர்கள் தங்களது தேவைகளில் பெரும் பகுதியைச் சங்கங்களி லிருந்தே வாங்கிக்கொள்கின்றனர். உலகத்தின் எந்த நாட்டை விடவும் அங்குதான் மக்களில் மிக அதிகமான சதவிகிதத்தினர் கூட்டுறவுகளில் அங்கத்தினர்களா யுள்ளனர்.

நார்வே நாட்டின் கூட்டுறவு இயக்கமானது ஸ்வீடன் நாட்டு இயக்கத்தின் அளவில் அரைப் பகுதி யளவில்தான் உள்ளது.

அங்கத்தினர்கள் எண்ணிக்கையும் சரிபாதிக்கும் குறைந்தே காணப்படுகின்றது. (நார்வேயில் மக்கள் தொகை குறைவு. தவிர பரவலாகவும் வசிக்கிறார்கள்; தொழிலாளர்களின் எண்ணிக்கையும் குறைவு.) ஆனால், அங்கும் அங்கத்தினர்கள் அனைவரும் தங்களது சங்கத்திலிருந்தே தங்களது தேவைகளை வாங்கிக் கொள்கின்றார்கள். சிதறுண்டு கிடக்கும் சிறு சிறு மீனவர் கிராமங்களுக்கும், மலைப் பிரதேச மக்களுக்கும், தலைநகரத் தேவைகளுக்கும், தென் பகுதியிலுள்ள காகிதத் தொழிற்சாலை நகரங்களுக்கும் கூட்டுறவு இயக்கமானது செவ்வனே பணியாற்றி வருகின்றது.

மற்றொரு விவசாய நாடான பின்லாந்தில் கொள்கையளவில் மாறுபட்ட இரண்டு இயக்கங்கள் இருந்து வருகின்றன. 'சூமன் ஒசுஸ்காபோஜன் கெஸ்குஸ்குன்டோ' (S.O.K – Suomen Osuuskauppojen Keskuskunto) என்ற இயக்கமே அவற்றுள் பெரிது. அது பெரும்பாலும் கிராமப்புறங்களில் பரவியிருக்கின்றது. அரசியல் நடுநிலைமை கொண்டது. தனது அங்கத்தினர்களிடமிருந்து அவர்களது விளைபொருள்களைக் கொள்முதல் செய்து கொண்டு, அவர்களுக்கு வேண்டிய மற்றப் பொருள்களை விநியோகித்து வருவதுடன், விவசாயக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுடன் பலவித நெருங்கிய தொடர்புகளும் கொண்டுள்ளது. 'குளுதூஸோசூஸ் கன்டின் கெஸ்குஸ்லிட்டோ' (K.K. - Kulutusosuuskuentien Keskuslitto) என்ற இரண்டாவது பிரிவானது பெரும்பாலும் இயந்திரத் தொழிலாளர்களைக் கொண்டது. நகர்ப்புறங்களில்தான் வேரூன்றியுள்ளது. இரண்டு இயக்கங்களுக்குமே தனித்தனி மொத்த விற்பனைச் சங்கம் உண்டு. தொழிற்சாலைகளும் உண்டு. அங்கத்தினர்களுக்குள் நல்ல உறவை வளர்ப்பதிலும், வியாபார நிர்வாகத்திலும் புதிய கருத்துகளைப் புகுத்தி, தங்களுடைய பணியாளர்களின் பயிற்சிக்காக ஒரு பயிற்சிக் கல்லூரியை ஏற்படுத்தும் விஷயத்திலும், இரண்டு இயக்கங்களுமே வெற்றி பெற்றுள்ளன.

நார்வே, டென்மார்க், பின்லாந்து ஆகிய மூன்று நாடுகளுமே இரண்டாவது உலகப் போரினால் பாதிக்கப்பட்டன. அதிலும் பின்லாந்து நாடானது சோவியத் ருஷியாவுடன் இணைக்கப்பட்டு விட்ட காரணத்தால், அங்கிருந்த பெரிய சங்கங்கள் பலவும் அழிந்துவிட்டன. இம் மூன்று நாடுகளும் ஸ்வீடன் நாட்டுடன் சேர்ந்து 'நார்டிஸ்க் ஆண்டல்ஸ்ஃபோர்பந்த்' (Nordisk Andelsforbund) என்ற ஸ்காண்டிநேவியா மொத்த விற்பனைச் சங்கத்தைக் கோபன்ஹேகனில் நிறுவிக்கொண்டு, வெளி நாடு

களிலிருந்து தங்களுக்கு வேண்டிய பொருள்களைக் கொள்முதல் செய்து, தங்களின் தேவைகளுக்குத் தகுந்தாற்போல் அவைகளைப் பகிர்ந்து கொள்ளுகின்றன.

தென் ஐரோப்பாவில் நுகர்வோர் கூட்டுறவு இயக்கத்தில் ஈடுபட்டிருக்கும் நாடுகளில் குறிப்பிடத்தகுந்தது ஸ்விட்சர்லாந்து நாடாகும். அங்குக் கூட்டுறவு இயக்கமானது கட்டுக் கோப்புடன் ஒருங்கிணைந்து செயல்படவில்லை. நாட்டின் முக்கியமான பொதுச் சங்கத்தைத் தவிர விண்டர்துர் என்னுமிடத்தில் விவசாயிகளின் இணைப்பு நிறுவனம் ஒன்று உள்ளது. அது விவசாயப் பொருள்களை விநியோகித்துவருகிறது. அத்துடன் அவர்களின் விளை பொருள்களை விற்பனை செய்து கொடுக்கும் பொறுப்பையும் ஏற்றுக் கொள்கின்றது. இதைத் தவிர கத்தோலிக்க கிறிஸ்தவர்களுக்கென்று மதச் சார்புள்ள சிறியதோர் கூட்டுறவு அமைப்பும் உள்ளது. பாஸில் (Basle) நகரில் அமைந்துள்ள நாட்டின் முக்கிய கூட்டுறவு அமைப்பான V.S.K. யானது (Verband Schweizerische Konsumvereine) ஸ்காண்டிநேவிய கூட்டுறவு அமைப்பிற்கு ஒப்பானதாகும். அதன் நடைமுறையும் செயல்திறனும் அந்த அளவிற்கு உயர்ந்ததாகவே உள்ளது. இதில் வழக்கமான மொத்த விற்பனைச் சங்கம் ஒன்றும், அதைச் சார்ந்த கிளை அமைப்புகளும் உள்ளன. அவை பெரும்பாலும் பால், தோட்டப் பயிர் முதலியவை சம்பந்தமான கூட்டுறவுச் சங்கங்களுடன் தொடர்பு கொண்டவை. சில சங்கங்கள் தனியார் துறைத் தொழில்களுடனும் தொடர்பு கொண்டுள்ளன. பாஸில் நகரத்தை அடுத்து பிரைடார்ப் என்னுமிடத்திலுள்ள கூட்டுறவுத் தோட்டமானது, V.S.K. அமைப்பின் முக்கியமான சங்கங்களுள் ஒன்றாக விளங்குகிறது. அந் நாட்டின் இயக்கமானது அரசியல் நடுநிலைமை கொண்டது. உயர்ந்த வாழ்க்கைத் தரத்தை உடைய மக்களை உடையதும், போரையோ மற்றும் எவ்வித சிக்கலான சூழ்நிலையையோ கண்டறியாததுமான அந் நாட்டின் இயக்கமானது, தனியார் உடைமைக் கொள்கையையே பெரிதும் சார்ந்து விளங்குகிறது.

இத்தாலிய கூட்டுறவு இயக்கமானது ஒரு காலத்தில் அந் நாட்டின் வட பகுதி தொழில் நகரங்களின் வலிமைக்கு உதவியது. ஆனால், 'ஃபாஸிஸம்' ஏற்பட்டபோது அதன் வலிமை குன்றி விட்டது. அப்பொழுது கூட்டுறவு விற்பனை நிலையங்களெல்லாம் சிதைக்கப்பட்டன. அங்குள்ள பணியாட்கள் கொடுமைப் படுத்தப்பட்டனர். பின்னர் ஃபாஸிஸ்டுகள் அப்படி அழிப்பதை நிறுத்திவிட்டு ஜெர்மனியில் நடந்ததைப் பின்பற்றி அக் கூட்டுறவு நிறுவனங்களைக் கைப்பற்றி, தமது கொள்கைகளுக்கேற்றவாறு

அவைகளை மாற்றி அமைத்துக் கொண்டனர். இருந்தபோதிலும், இயக்கத்தின் பொருளாதார அம்சம் அழிந்துவிடவில்லை. அதிகாரிகளின் கட்டுப்பாடுகளுக்குட்பட்டு, உண்மையான கூட்டுறவு உணர்ச்சி இயங்கிக்கொண்டுதானிருந்தது. இரண்டாவது உலகப் போரைத் தொடர்ந்து அந் நாட்டின் இயக்கத்தில், கொள்கையளவிலும், நடைமுறை அளவிலும் பெரும் மாறுதல்கள் ஏற்பட்டன. இப்பொழுது இலட்சக்கணக்கான அங்கத்தினர்களைக் கொண்ட பல ஆயிரக்கணக்கான நுகர்வோர் சங்கங்கள் அங்குச் செயல்பட்டு வருகின்றன. இருந்தாலும், இயக்கமானது கத்தோலிக்கப் பிரிவு, இடதுசாரி அரசியல் பிரிவு என்ற சமபலங்கொண்ட இரு பிரிவுகளாகவே இயங்கிவருகின்றது.

ஸ்பெயின் நாட்டில் கட்டலோனியா பகுதியில்தான் நுகர்வோர் இயக்கம் நல்ல முன்னேற்றம் கண்டது. பாஸ்க் என்னும் பகுதியிலும் ஓரளவு முன்னேற்றம் காணப்பட்டது. இரு பகுதிகளிலுமே அவ்வியக்கமானது இடதுசாரி மனப்பான்மையுள்ள இய்ந்திரத் தொழிலாளர்களிடையேதான் வேரூன்றி இருந்தது. ஆனால், தற்பொழுதுள்ள அரசாங்கமானது நுகர்வோர் கூட்டுறவு இயக்கத்தின் வலிமையைக் குன்றச் செய்துவிட்டது. என்றாலும், கூட்டுறவு இயக்கத்தின் மற்ற அம்சங்கள் வளர்ச்சி பெற்றுக் கொண்டுதான் வருகின்றன. போர்ச்சுகல் நாட்டிலோ எந்த விதமான கூட்டுறவு முயற்சிகளும் கைக்கொள்ளப்படவில்லை.

கிழக்கு ஐரோப்பிய நாடுகள் அனைத்திலுமே கூட்டுறவு இயக்கமானது பெரும்பாலும் அரசாங்கத்தின் ஆதிக்க நிழலின் கீழேயே வளர்ந்துவந்துள்ளது. ஆஸ்திரிய கூட்டுறவு இயக்கமானது அதற்கு ஒரு சான்று. அந் நாட்டின் ஒரு பகுதியான செக்கோஸ்லோவேகியாவின் ஜெர்மன் இனத்தைச் சேர்ந்த சிறுபான்மையோரிடம்கூட அது ஓரளவு பரவியிருந்தது. தொழிலாளர்களின் இயக்கமாக விளங்கிய அதனை ஆஸ்திரிய அரசாங்கம் எவ்விதத்திலும் ஆதரிக்கவேயில்லை. ஜெர்மனியிலும் அதே நிலைதான் இருந்துவந்தது. ஆஸ்திரிய நுகர்வோர் கூட்டுறவு இயக்கமானது, தலைநகரான வியன்னாவை மையமாகக்கொண்டு மற்றக் கிராமாந்திரங்களிலும், சிறு நகரங்களிலும் தனது சங்கங்களை ஏற்படுத்தியிருந்தபோதிலும், ஆஸ்திரிய சாம்ராஜ்யமானது வீழ்ச்சியுற்ற பின்னரே, தனது சுய பலத்துடன் சுதந்திரமாக வளர முடிந்தது. பின்னர் ஆஸ்திரிய குடியரசின் கீழ் மிக்க திறமையுடன் சிறிதுகாலம் பணிபுரிந்தது. பின்னர் 1937ஆம் ஆண்டில் நாஜிகளின் ஆட்சியில் முற்றிலுமாகத் தடைப்பட்டு நின்றது. தொடர்ந்து அவ்வியக்கத்தின் தலைவர்களில் பலர்—

ஜனநாயக சோஷலிசவாதிகள்—தலைமறைவாயினர். சிலர் அவ் வியக்கத்தினின்றும் விலகிக் கொண்டனர். என்றபோதிலும், அதன் பொதுவான கட்டுப்கோப்பும் அமைப்பும் சிதைந்து போக வில்லை. அதன் பணியாளர்களும் அதனுடன் நல்ல தொடர்பு கொண்டிருந்தனர். இரண்டாம் உலகப் போருக்குப் பின்னர் அவ்வியக்கத்திற்குப் புத்துயிர் அளிக்கும் விஷயத்தில் ஜெர்மனி, இத்தாலி ஆகிய நாடுகளில் ஏற்பட்டதைப் போன்ற இடையூறுகள் ஏதும் ஏற்படவில்லை.

செக்கோஸ்லோவேகியாவில் நுகர்வோர் கூட்டுறவு இயக்கத்தின் மூல காரணம், ஆஸ்திரிய ஆதிக்கத்தை எதிர்த்து அந் நாட்டு மக்கள் கொண்டிருந்த கிளர்ச்சி மனப்பான்மையிலும், தொழிலாளர்களின் பொருளாதார நன்மைகளைப் பாதுகாக்க வேண்டிய அவசியத்திலும் வேரூன்றி இருந்தது. 1919ஆம் ஆண்டில் குடியரசு ஆரம்பிக்கப்படுவதற்கு முன்னரே, செக் (Czeck) தொழிலாளர்களைக் கொண்ட தொழிற்சாலை நகரங்களில் உறுதியானதோர் கூட்டுறவு இயக்கம் நிலைபெற்றிருந்தது. ஜெர்மனியை ஒட்டிய எல்லைப் பிரதேசச் சங்கங்கள் பல, நாட்டின் கேந்திரமான வியன்னாவின் தொடர்பை அறுத்துக்கொண்டு தங்களுக்குள் ஒரு பொதுச் சங்கத்தை (Union) ஏற்படுத்திக் கொண்டன. இவ்விரு பிரிவுகளுமே, அதிகக் கருத்துவேறுபாடுகள் இல்லாமல் இருந்த போதிலும், பிரிந்துதான் நின்றன. அவ்விரு பிரிவுகளுமே அதிகாரபூர்வமான அரசியல் கட்சிகளைத் தழுவி நிற்காவிடினும் கூட, ஜனநாயக சோஷலிஸ முறையையே ஆதரித்து வந்தன. இந்தக் காரணத்திற்காகவே, இரண்டாவது உலகப் போரின் ஆரம்பத்தில் மியூனிச் (Munich) உடன்படிக்கைக்குப் பின்னர், ஜெர்மானியர் தாங்கள் பிடித்துக்கொண்ட பகுதிகளில் அவ்வியக்கத்தை அறவே ஒழித்துவிட்டார்கள். அது முழுவதுமாகக் கலைக்கப்பட்டுவிட்டது. பலசரக்குப் பொருள்களை விநியோகிக்கும் பொறுப்பு தனிப்பட்ட வியாபாரிகளின் கையில் ஒப்படைக்கப்பட்டது. அனேகக் கூட்டுறவாளர்கள், நாஜி ஆதிக்கத்தின் கீழ் வாழ்வதை வெறுத்து, தலைமறைவாயினர். செக்கோஸ்லோவேகியாவின் மற்றப் பகுதிகளின் இயக்கமானது, ஓரளவு தப்பிப் பிழைத்தபோதிலும், மிகுந்த அல்லலுக்குள்ளாக நேர்ந்தது. அந் நாட்டைப் பிடித்துக்கொண்ட ஜெர்மானியர்கள் ஏற்படுத்திய உணவுப் பங்கீட்டு முறைகளை நடத்துவதற்காக அது முற்றிலும் உபயோகப்படுத்தப்பட்டது. பின்னர் சுதந்திரம் ஏற்படுத்தப்பட்ட பின் அவ்வியக்கத்திற்குப் புத்துயிர் அளிக்கப்பட்டது. எனினும், மிகக் குறுகிய காலத்திற்குள் அது கம்யூனிஸ முறையினுள் இணைந்துவிட்டது.

போலந்து நாட்டின் நுகர்வோர் இயக்கத்தின் வரலாறும் பல அம்சங்களில் இதை ஒத்ததே. ருஷ்யா, பிரஷ்யா, ஆஸ்திரியா ஆகிய மூன்று நாடுகளின் ஆதிக்கத்தின் சாயலில் அவ்வியக்க மானது தொழிலாளர்களிடையே வளர்ந்துவந்தது. 1914-18ஆம் ஆண்டின் போருக்குப் பின் அந் நாடு சுதந்திரம் பெற்றது. அதைத் தொடர்ந்து அங்கிருந்து வந்த பலவித பிரச்சினைகளையும் தீர்த்து, இணைப்புகளை ஏற்படுத்தி, சட்ட ஒழுங்குகளை நிலைநிறுத்தி உணர்ச்சிகளையும் நடைமுறைகளையும் ஒரு வரம்பிற்குட்படுத்தி நல்ல சூழ்நிலையை ஏற்படுத்த வேண்டியதன் அவசியம் ஏற்பட்டது. போரின் விளைவாக ஐரோப்பாவின் வேறு எந்த நாட்டையும்விட அங்குதான் சீர்குலைவு அதிகமாக இருந்தது. ஆயினும், அதன் பின்னர் இரு உலகப் போர்களுக்கு இடைப்பட்ட காலத்தில் அவ்வியக்கமானது வியக்கத்தக்க வகையில் முன்னே றியது. அது தொழிலாளர்களிடையில் மட்டுமே பரவி இருக்க வில்லை. கிராமப்புறங்களில் பரவிவந்த இயக்கம் ஒருபுறமிருக்க நகரங்களிலும் தனித்தனி சங்கங்கள் தோன்றி வளர்ந்தன. அதைத் தவிர அரசாங்கப் பணியாளர்கள், இராணுவத்தினர் ஆகிய மத்தியதர வகுப்பினரும் தங்களுக்கென்று தனித்தனியாக ஆங்காங்குப் பல சங்கங்களை ஏற்படுத்திக்கொண்டார்கள். 1939-45ஆம் ஆண்டுகளில் ஜெர்மனி, போலந்து நாட்டைக் கைவசப்படுத்திக்கொண்டிருந்தபோது, கூட்டுறவு இயக்கமானது எவ்விதத்திலும் பாதிக்கப்படவில்லை. ஏனெனில், உணவு மற்றும் அத்தியாவசியப் பொருள்களை விநியோகிப்பதற்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் மிகவும் பயன்பட்டன. பின்னர் அந் நாடு விடுதலை அடைந்த பின்னர் கூட்டுறவு இயக்கமானது தனது நடவடிக்கை களை அதிகரித்துக்கொண்டு, அதிக முக்கியத்துவத்தையும் பெற்றது. ஆனாலும், வெகு சீக்கிரமே அது தானாக முழு வளர்ச்சி அடைய முடியாது என்ற நிலை ஏற்பட்டது. ஏனெனில், சில காரணங்களுக்காக நுகர்வோர் இயக்கத்தின் தலைமை நிறுவன மானது விவசாயிகளின் கூட்டுறவுச் சங்க தலைமை நிறுவனத்துடன் இணைக்கப்பட்டுவிட்டது. கம்யூனிஸப் பொருளாதார அபிவிருத் திக்காக, அரசாங்கக் கொள்கைகளைச் செயல்படுத்தும் கருவியாக அது பயன்படுத்தப்பட்டபோதிலும், அது தனது உறவுகளையும் உள் அமைப்புகளையும் மாற்றிக்கொள்ளவில்லை. 1956ஆம் ஆண் டிற்குப் பின்னர் அதன் நடவடிக்கைகள் மேலும் பெருகியுள்ளன.

யூகோஸ்லேவியா நாட்டிலே, அந் நாட்டின் சிறுபான்மை வகுப்பினர் கூட்டுறவு இயக்கத்தைப் பல்வேறு சிறு பகுதிகளாகப் பிரித்துவிட்டார்கள். இரண்டாவது உலகப் போருக்கு முன்பிருந்த பலம் பொருந்திய நுகர்வோர் கூட்டுறவு இயக்கமானது, பெரும்

பாலும் அரசாங்கப் பணியாளர்கள், தபால் ஊழியர்கள் ஆகிய வர்கள் தவிர அரசாங்க இரயில்வே, மற்றும் சுரங்கத் தொழிலாளர் களாலுமே நடத்தப்பட்டுவந்தது. ஹங்கேரியிலும் தொழிலாளர் கூட்டுறவு நுகர்வோர் இயக்கம் ஒன்று இருந்தது. புடாபெஸ்ட் நகரப் பகுதிகளில் இயங்கிவந்த அது அரசாங்கத்தின் அதிருப் திக்கும் அவமதிப்புக்கும் உள்ளாகியிருந்தது. தவிர, வீட்டுத் தேவைகளையும் விவசாயத் தேவைகளையும் ஒருங்கே விநியோ கித்துவந்த அந் நாட்டின் பெரியதோர் விவசாயிகள் கூட்டுறவு இயக்கத்தாலும் அது நசுக்கப்பட்டது. கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கம், பொதுச் சங்கம் ஆகிய மத்திய அமைப்பு களுடன் இயங்கிவந்த அந்த இயக்கமானது, 19ஆம் நூற்றுண்டின் இறுதியில் ஆரம்பிக்கப்பட்டதாகும். ஆரம்பத்தில் அது அரச வம்சத்தினரால் ஆதரிக்கப்பட்டுவந்ததனுல், உலகப் போருக்கு முன்னர் அதிகாரத்தில் இருந்த அரசாங்கத்தின் கொள்கைக்கும் ஒத்ததாகவே இருந்தது. அது சக்தி வாய்ந்ததோர் இயக்கமாக விளங்கியது. நல்ல முறையில் வேலையும் செய்தது. ஆனுலும், தலைசிறந்த லிபரல் கட்சித் தலைவர் ஒருவரால் ஆரம்பிக்கப்பட்ட அந்த இயக்கமானது அந் நாட்டின் முறையற்ற, அநீதியான நில உடைமை முறைகளை மாற்ற இயலாமற்போயிற்று.

பல்கேரியாவின் நுகர்வோர் கூட்டுறவு இயக்கமானது சிறியதாக இருந்தாலும், நன்கு ஒருங்கிணைந்து இயங்கிவந்தது. மொத்தக் கொள்முதல், மற்றும் மொத்த உற்பத்தி ஆகிய அம்சங் களைக் கைக்கொண்டு ஆங்காங்குள்ள சங்கங்களின் உதவியுடன் அது அமைந்திருந்தது. கூட்டுறவுக் கல்வி, பிரச்சாரம் ஆகிய துறைகளில் சிறந்து விளங்கிய அவ் வியக்கத்தில் ஒரு பெண்கள் கழகமும் இணைந்திருந்தது. ருமேனியாவில், டிரான்ஸில்வேனியா பகுதியில் ஒரு சிறு பகுதியில் கூட்டுறவு மத்திய இணைப்பு நிறுவனம் ஒன்று பல ஆண்டுக் காலமாக வெற்றியுடன் இயங்கி வந்திருந்தபோதிலும், 1939ஆம் ஆண்டிற்கு முன்பு அந்த நாட்டின் நுகர்வோர் கூட்டுறவு இயக்கமானது மிகக் குறைந்த அளவில் தான் வளர்ச்சி பெற்றிருந்தது. மேலே கூறப்பட்ட நாடுகள் அனைத்திலும் இந்த இயக்கமானது அந் நாடுகளின் பொருளாதார முறையோடு முழுவதுமாக இணைந்துவிட்டிருந்தபடியால், தனிப் பட்ட முறையில் இயங்கவேண்டிய தேவை இல்லாமற்போயிற்று. போலந்து நாட்டிலும் யூகோஸ்லேவியா நாட்டிலும் மட்டுமே இந்த இயக்கமானது தனித்து இயங்கி வெற்றி கண்டுள்ளது. அந் நாட்டு இயக்கங்களின் அயல் நாடுகளுடனுன தொடர்பும் மிகவும் கருத்துடன் பாதுகாக்கப்பட்டுவருகிறது.

சோவியத் ருஷிய நாட்டிலும் நுகர்வோர் இயக்கமானது இதே சூழ்நிலையில்தான் வளர்ந்துவந்துள்ளது. 1917ஆம் ஆண்டில் ஏற்பட்ட புரட்சிக்கு முன் அந் நாட்டு அரசாங்கம் அவ்வியக்கத்தைப்பற்றிப் பெரும் ஐயப்பாடு கொண்டிருந்தபடியால், அவ் வியக்கத்தின் வளர்ச்சி மிகவும் சாதாரணமாகத்தான் இருந்துவந்தது. ஆனால், அந்தப் புரட்சிக்குப் பின்னரோ அந்த இயக்கமானது பொது உடமை வாதிகளால் நசுக்கப்பட்டு, பின்னர் லெனினுடைய புதிய பொருளாதாரக் கொள்கையின்படி புதுப்பிக்கப்பட்டு நடைமுறையில் கொண்டுவரப்பட்டது. அந்த நாட்டின் முதலாவது ஐந்தாண்டுத் திட்டத்தில் அதற்குக் கிராமப்புறங்களிலும் நகரப் பகுதிகளிலும் பெரும் முக்கியத்துவமும் கொடுக்கப்பட்டது. இயக்கத்தின் அங்கத்தினர் எண்ணிக்கையும் வியாபாரமும் பெருகி, பல இணைப்பு நிறுவனங்கள் ஏற்படுத்தப்பட்டன. சென்ட்ரோஸோயிஸ் (Centrosoyus) என்ற மொத்த வியாபாரச் சங்கம் ஏற்படுத்தப்பட்டு, அது அந் நாட்டின் வெளிநாட்டு வர்த்தகத்தில் பெரும் பங்கு வகித்துவந்தது. பின்னர் 1935ஆம் ஆண்டில் திடீரென்று நகரப்பகுதியிலுள்ள கூட்டுறவுப் பண்டகசாலைகளெல்லாம் கலைக்கப்பட்டு, அவைகளின் நிர்வாகம் முழுவதும் அரசாங்கத்திற்கு மாற்றப்பட்டதால், நுகர்வோர் இயக்கமானது கிராமப்புறங்களிலுள்ள மக்களின் தேவைகளை மட்டுமே கவனிக்கும்படியான நிலை ஏற்பட்டது; அவ்விதமே தொடர்ந்து நடந்தும் வந்தது. அவ்விதம் அரசாங்கத்தின் ஆதிக்கமும் கொள்கைகளும் அதிகமான அளவில் இருந்தாலும், கூட்டுறவுப் பண்டகசாலைகளின் உள் அமைப்பும் நிர்வாகமும் வேறு எந்த நாட்டின் பண்டகசாலைகளையும் போலத்தான் இருந்தது. இப்பொழுது அப் பண்டகசாலைகளும் கூட்டுப் பண்ணைகளின் அங்கத்தினருக்கு வேண்டிய உணவுப் பொருள்கள், உடைகள், மற்றும் சிற்சில உல்லாசப் பொருள்கள் முதலியவற்றை விநியோகம் செய்துவருகின்றன. ஒவ்வொரு பண்டகசாலையும் அங்கத்தினர்களால் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட நிர்வாகக் குழுவினரால் நடத்தப்படுகின்றது. சிற்சில விவசாயிகள் தங்களது விளைபொருள்களை அண்டை அயலாருக்கோ, அல்லது கிராமச் சந்தைகளிலோ விற்பனை செய்வதைத் தவிர அப் பண்டகசாலைகளின் வியாபாரத்தில் வேறு எவ்விதப் போட்டியும் இல்லை. அவைகளின் மூலமாகத்தான் அரசாங்கத் தொழிற்சாலைகளின் உற்பத்தியும், தொழிலாளர் கூட்டுறவுத் தொழிற்சாலைகளின் உற்பத்தியும், கூட்டுப் பண்ணைகளின் விளைபொருள்களும் கிராமப் பொதுமக்களுக்கு விநியோகம் செய்யப்படுகின்றன. ஆனால், அதே நேரத்தில் அவைகள் தங்களது விருப்பம் போல் பொருள்களைக் கொள்முதல் செய்துகொள்ள முடியாது என்ற கட்டுப்பாடும் உண்டு. ஏனெனில், சோவியத் ருஷியாவில்,

பொதுவாக சமாதான காலத்திலும்கூட, ஒரு குறிப்பிட்ட திட்டப்படி தான் பொருள்கள் விற்பனை செய்யப்பட வேண்டும்; பொருள்கள் உற்பத்தி செய்யப்பட வேண்டும். கிராமக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள், அவ்வப் பகுதியின் மத்தியச் சங்கத்தின் மூலமாக அப் பகுதி மக்களின் தேவைக்குத் தக்கபடியும், அவ் வாண்டின் திட்டப் படியும், வெண்ணெய், செருப்புகள், சைக்கிள்கள் ஆகியவற்றைப் பெற்று விற்பனை செய்கின்றன. இப்படிப்பட்ட சூழ்நிலையின் காரணமாக, உலகத்தின் மற்ற நாடுகளைப்போலன்றி, ருஷியாவில் சமாதான காலத்திலும்கூட நுகர்வோர் கூட்டுறவு இயக்கமானது வெற்றிகரமாகவே நடைபெற்றுவருகிறது. சில சமயங்களில் அரசாங்கக் கடைகளை எல்லாம்விடவும் அப் பண்டகசாலைகள் நல்ல முறையில் நடைபெறுவது உண்டு. ஆகவே, 1946ஆம் ஆண்டின் இறுதியில் நகர்ப்புற மக்களின் தேவைக்கும் பண்டங் களை விநியோகிக்கும் பொறுப்பில் ஒரு கணிசமான பகுதி அப் பண்டகசாலைகளுக்குத் தரப்பட்டது.

ஐரோப்பாவிலும் சோவியத் ருஷியாவிலும் தவிர மற்ற நாடுகளில் நுகர்வோர் இயக்கமானது மிகச் சிறிய அளவில்தான் பரவி இருந்தது. அர்ஜென்டைனாவிலும், வேறு சில பிரிட்டிஷ் டொமினியன் பகுதிகளிலும் ஆங்காங்குத் தொழிற்சாலை நகரங்களில் சிற்சில கூட்டுறவுப் பண்டகசாலைகள் தோன்றின. அவற்றில் சில வெற்றிகரமாகவும் வேலை செய்து வந்தன. ஆனால், அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகளிலோ நிலைமை வேறு விதமாக இருந்தது. அநேக ஆண்டுகளாகவே வெளிநாட்டிலிருந்து வந்த தொழிலாளர் களாலும், அந் நாட்டின் மத்தியதர வகுப்பினராலும் நுகர்வோர் இயக்கம் செயல்பட்டுவந்தது. அவர்கள் அதனைப் பொருளாதார அவசியத்திற்கு மட்டுமன்றி, ஒரு முன்மாதிரியான சேவை என்ற முறையிலும் பின்பற்றி வந்தார்கள். நாளடைவில் அவ்வியக் கத்திற்கு முழுதுமாகப் பொருளாதார முக்கியத்துவம் அளிக்க வேண்டுமென்ற எண்ணத்துடன், பொருள்களின் தரத்தை உயர்த்தும் முயற்சியில் ஈடுபட்டனர். விற்கப்படும் உணவு வகை களில் அடங்கியிருந்த மூலப்பொருள்களைப் பற்றியும் விரிவான விளம்பரம் செய்யப்பட்டது. ஆயினும், முன்பே நன்கு வளர்ந் திருந்த அமெரிக்க நாட்டின் தனியார் கடைகளுடன் போட்டி யிட்டு வளரும் அளவிற்கு அப் பொருள்களின் தரமும் நம்பிக் கையும் மேம்பாடு அடைய இயலவில்லை. இதற்கிடையில் சுபீரியர் (Superior) ஏரிக்கரையில் வாழ்ந்துவந்த பின்லாந்து நாட்டுக் காரர் பலர் பின்லாந்து நாட்டின் கூட்டுறவுப் பண்டகசாலைகளின் அமைப்பை ஒட்டி, விவசாயிகளின் வீட்டுத் தேவைகளையும் பண்ணைத் தேவைகளையும் ஒருங்கே விற்பனை செய்யக்கூடிய

பண்டகசாலைகளை ஆரம்பித்தார்கள். முதலாவது உலகப் போர் கழிந்தவுடன் விவசாயிகளின் கொள்முதல் சங்கங்கள், பெட்ரோல் முதலிய அத்தியாவசியப் பொருள்களை வாங்கி, சில்லறை விற்பனை செய்வதில் ஈடுபட்டன. ஏனெனில், அன்றைய குடும்ப விவசாய வாழ்க்கையில் மோட்டார் காரும், இயந்திரக் கலப்பையுமே உயிர் நாடியாக விளங்கின. பழைய முறையிலான அமெரிக்க விவசாயிகள் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் விவசாய உற்பத்திப் பொருள்களை விற்பனை செய்வதையே முக்கிய குறிக்கோளாகக் கொண்டிருந்ததைப் போலன்றி, இத்தகைய புதிய சங்கங்கள் மக்களுக்கு மிகவும் உபயோககரமாக விளங்கின.

அப்படி அமெரிக்காவின் மத்திய, மேற்குப் பகுதிகளில் ஆரம்பிக்கப்பட்ட இயக்கமானது, ஸ்வீடன் முதலிய வெளிநாட்டு நுகர்வோர் இயக்கங்களுடன் தொடர்பு கொண்டு, 1936ஆம் ஆண்டுக்குப்பின் நுகர்வோர் கூட்டுறவு உணர்ச்சியை நன்கு வளர்த்துவிட்டது. அச் சங்கங்களில் பலவும் இன்று அமெரிக்கக் கூட்டுறவு சபையில் (Co-operative League of America) அங்கம் வகித்தபோதிலும் (அச் சபையானது நகரக் கூட்டுறவுப் பண்டக சாலைகளால் ஆரம்பிக்கப்பட்டது), தேசீய விவசாயிகள் கூட்டுறவுக் கவுன்ஸிலிலும் (National Council of Farmer Co-operatives) இடம் பெற்றுள்ளன. அச் சங்கங்கள் ஒன்றுகூடித் தேசீயக் கூட்டுறவுச் சங்கம் (National Co-operative Association) ஒன்றை ஏற்படுத்தியுள்ளன. அம் மொத்த விற்பனைச் சங்கத்தில் விவசாயிகளின் கொள்முதல் சங்கங்களும் உண்டு. ஆனால், அவைகள் குடும்பத்திற்குத் தேவையான பொருள்களை வாங்கி விற்பனை செய்வதில்லை; தங்களை நுகர்வோர் கூட்டுறவுச் சங்கம் என்று அழைத்துக் கொள்ளுவதுமில்லை. அப்படிப்பட்ட சங்கங்களும் தங்களுக்குள் ஒரு மொத்தக் கொள்முதல், மற்றும் விற்பனைச் சங்கம் ஒன்றை ஏற்படுத்தியுள்ளன. அமெரிக்காவில் கூட்டுறவு முறையில் விநியோகிக்கப்பட்ட பொருள்களில் ஏறத்தாழ மூன்றில் இரு பங்குகள் விவசாயத் தேவைகள்; ஐந்தில் ஒரு பங்கு வரை பெட்ரோல் முதலிய பொருள்கள்; உணவுப் பொருள்கள், வீட்டுத் தேவைகள், மற்றும் சில்லறைப் பொருள்கள். இவ்விதமாக அமெரிக்க நாட்டின் நுகர்வோர் கூட்டுறவு இயக்கம் கிராமப் புறங்களில்தான் வளர்ந்துள்ளது. அந் நாட்டின் உயர்ந்த வாழ்க்கைத்தரத்திற்கேற்றவாறும், பண்பட்ட விவசாய முறைகளுக்கு ஏற்றவாறும் அவைகள் பொருள்களை விநியோகம் செய்துவந்தாலும்கூட, அமைப்பில் அவைகள் பிரிட்டன் மற்றும் மேற்கு நாடுகளின் நுகர்வோர் சங்கங்களைப் போலன்றி, வடக்கு,

கிழக்கு ஐரோப்பிய நாடுகளின் விவசாயக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களைப் போன்றே உள்ளன.

ஜப்பானில், நுகர்வோர் இயக்கமானது இரண்டு உலகப் போர்களுக்கும் இடையில் ஓரளவு வளர்ந்துவந்த போதிலும், அண்டை நாடான சைனுவில் அதன் அறிகுறியே காணப்படவில்லை. இந்தியாவைப் பொறுத்தமட்டில் அவ்வியக்கமானது இங்கும் அங்குமாகச் சிறிய அளவில் காணப்பட்டது. இரண்டாவது போர்க்காலத்தில் இலங்கையில், உணவுப் பங்கீட்டு முறையின் புதிய பிரச்சினைகளைச் சமாளிப்பதற்காக ஏராளமான கூட்டுறவுப் பண்டகசாலைகள் ஏற்படுத்தப்பட்டன. மிக விரைவில் இலட்சக் கணக்கான அங்கத்தினர்கள் அத் தீவின் எல்லாப் பகுதிகளிலும் சேர்க்கப்பட்டதுமன்றி, மொத்த விற்பனைச் சங்கம் ஒன்றும், இறக்குமதி செய்வதற்கான மற்ற அமைப்புகளும் ஆரம்பித்து வைக்கப்பட்டன. அவை வெற்றிகரமாகப் பணிபுரிவதற்கான நல்லதோர் சூழ்நிலை அங்கு முன்பே இருந்தது. ஓரளவு வளர்ச்சியுற்ற கூட்டுறவு இயக்கமும், நன்கு பயிற்சி பெற்ற பணியாளர்களைக் கொண்ட அரசாங்கக் கூட்டுறவு இலாகா ஒன்றும் அங்குச் செயலாற்றிக்கொண்டிருந்தன. இருந்தபோதிலும்கூட, நுகர்வோர் இயக்கமானது மிக விரைவில் வளர்ச்சியடைந்த காரணத்தால், அங்கத்தினர்கள் அதன் அடிப்படைத் தத்துவங்களை முழுக்க முழுக்கப் புரிந்துகொள்ள முடியாமற்போயிற்று. அரசாங்கப் பணியாளர்களும் அதன் வளர்ச்சிக்குத் தகுந்தாற்போல் ஈடுகொடுக்க முடியாமற் போயிற்று. பின் அரசாங்கக் கட்டுப்பாடுகள் தளர்த்தப்பட்டபோது அவ்வியக்கத்தின் நடைமுறைகள் பெரிதும் பாதிக்கப்படக்கூடும் என்று எதிர்பார்க்கப்பட்ட போதிலும், அந்த அளவிற்கு இயக்கம் சரிந்துவிடவில்லை. ஆனால், நகரங்களிலுள்ள பண்டகசாலைகள் தனியார் துறையுடன் போட்டியிட முடியாமற் போயிற்று. கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கமும், அரசாங்க ஊழியர்களின் நிர்வாகத்திற்குட்பட்டு, தனிப்பட்ட முறையில் சுதந்திரமாக வெற்றியுடன் நடைபெற இயலாமலும் போயிற்று. கிராமப்புறங்களிலும் சிறிய நகரங்களிலும் பண்டகசாலைகள் எவ்விதக் கேடுமின்றிச் செயலாற்றி முன்னேற்றம் கண்டிருப்பதுடன், ஆங்காங்குத் தங்களுக்குள் மொத்த விற்பனைச் சங்கங்களையும் ஏற்படுத்திக்கொண்டுள்ளன.

சைப்ரஸ் நாட்டில் நுகர்வோர் இயக்கம் மிகத் தீவிரமாக வளர்ச்சியடைந்துள்ளது. ஆனாலும், அந் நாட்டில் அரசியல் நிலையானது தொடர்ந்து பூசல்கள் நிறைந்ததாக இருந்தபடியால், அவ்வியக்கத்தை ஒழுங்குப்படுத்தி வளர்ப்பார் யாருமில்லை.

மொரிஷியஸ் தீவிலும் நுகர்வோர் கூட்டுறவு இயக்கம் வெற்றி கண்டுள்ளது. ஆசியாவின் மற்றப் பகுதிகளிலும், ஆஃப்ரிக்கா விலும், மற்ற துறைகளில் கூட்டுறவு நன்கு வளர்ந்துள்ள சில இடங்களில்கூட, நுகர்வோர் இயக்கத்தின் வளர்ச்சிக்குப் பெருந் தடைகள் இருந்துவருகின்றன. மேலும், சில இடங்களில் பெருந் தோல்விகளும் ஏற்பட்டுள்ளன. முக்கியமான தடைகளில் சில: நியாய விலையில் பொருள்கள் கொள்முதல் செய்ய இயலாமை, நாணயமும் திறமையும் உள்ள பணியாளர்கள் கிடைக்காமை; ஆசிய நாடுகளிலுள்ள தனியார் குடும்பக் கடைகள் ஆகியவை. இவற்றில் பின்னவைகளில் குடும்ப அங்கத்தினர்களே விற்பனையைக் கவனித்து வருவதால், வெளியாருக்கு ஊதியம் கொடுக்க வேண்டியதில்லை; எவ்வளவு நேரம் வேண்டுமானாலும் கடைகள் திறந்திருக்கலாம். மேலும், கடனுகவும் பொருள்கள் விற்பனை செய்யப்படுகின்றன.

5. கூட்டுறவுத் தொழிற்கூடங்கள்

தொழிலாளர்கள் தாங்களே முதலீடு செய்து, அதற்கான விதிமுறைகளை ஏற்படுத்திக்கொண்டு, தங்களுடைய விருப்பத்திற் கேற்பப்பொருள்களை உற்பத்திசெய்து, அதன் பயனைத்தங்களுக்குள் பகிர்ந்து அனுபவித்துக்கொள்ளலாம் என்ற கருத்து ஆரம்பத்தி லேயே, கூட்டுறவு முறையில் ஆர்வம் கொண்டவர்களிடையில் தோன்றியது. இது, தொழிற்புரட்சிக்கு முன்னால் நடைமுறையில் இருந்துவந்த குடும்பத் தொழிற்பட்டறைகளைப் (family workshop) போன்று ஒருவிதத்தில் பழைய முறையைத் தழுவியதேயாகும். திறன்வாய்ந்த தொழிலாளர்களிடையே அம் முறையைப் பின்பற்றி சுதந்திரமாகத் தொழில் செய்ய வேண்டும் என்ற ஆவல் எழுந்தது. ஆனால், இக் கூட்டுறவு முறையில், நவீன காலத்தின் தேவைக் கேற்ப அதிகமான முதலீட்டிற்கும், பெருவாரி உற்பத்திக்கும், நவீன இயந்திரங்களுக்கும், சாதாரணத் தொழிலாளிகள் பங்கு கொள்ளுவதற்கும் வழியில்லாது போயிற்று. ஆகவே, தொழி லாளர்களின் கூட்டுறவு உற்பத்திச் சங்கம்—தொழிலாளர்களால் நடத்தப்படும் தொழிற்கூடங்கள்—நுகர்வோர் இயக்கத்தைப் போன்றோ, கடன் வசதிச் சங்கங்களைப் போன்றோ, அல்லது விற் பனைச் சங்கங்களைப் போன்றோ அதிகப்படியான அளவில் எங்கும் வெற்றியுடன் பரவி இருக்கவில்லை. ஆயினும், ஒருசில குறிப்பிட்ட நாடுகளில், ஒருசில குறிப்பிட்ட தொழில்துறைகளில், குறிப்பிடத் தக்க அளவில் அது முன்னேறியுள்ளது என்பது உண்மையே.

இங்கிலாந்தில் தொழிலாளர்களின் உற்பத்திக் கூட்டுறவுகள், உடைகள், காலணிகள், மற்றும் அச்சுக்கலை ஆகிய மூன்று துறை களில் மட்டுமே சிறந்து முன்னேறியது. இம் மூன்று துறை களிலுமே உற்பத்தித் திறமையானது மிக உயர்ந்த அளவில் காணப்படுகின்றது. படிப்படியாக நவீன இயந்திரங்களை இத் தொழில்களில் புகுத்தியிருப்பினும், சிறிய அளவிலான தொழிற்

பட்டறைகளும் இலாபகரமாக நடத்தப்பட்டு வந்தன. இதன் காரணமாகவோ, தொழில் தகராறுகள் காரணமாகவோ, அல்லது வேறு எந்தக் காரணத்திஞலோ வேலையின்றியிருக்கும் தொழிலாளர்கள் ஒன்று சேர்ந்து வெற்றிகரமாக ஒரு சிறு தொழிற் பட்டறையை ஏற்படுத்தி நடத்த வாய்ப்புகள் உண்டாயின. இருந்தபோதிலும்கூட, இயந்திரங்கள், மூலப்பொருள்கள் முதலியன வாங்குவதற்கும், உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருள்களை நல்ல முறையில் விற்பனை செய்வதற்கும் அவர்கள் தங்களது சொந்த பலத்தையும் முயற்சியையுமே நம்பியிருக்கவில்லை. நுகர்வோர் கூட்டுறவு இயக்கமானது அக் கூட்டுறவுத் தொழிற் பட்டறைகளில் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருள்களை உடனுக்குடன் வாங்கிக்கொண்டதுடன் அத் தொழில் பட்டறைகளில் பங்குதாரர்களாகவும் சேர்ந்து பொருளுதவி செய்துவந்தன.

என்றபோதிலும்கூட, இந்த இயக்கமானது படிப்படியாகத் தனது முக்கியத்துவத்தை இழந்துவருகிறது. பிரிட்டனில் இன்று ஏறத்தாழ 12,000 அங்கத்தினர்களைக் கொண்ட 12 கூட்டுறவு தொழிற் கூடங்கள்தாம் உள்ளன. உற்பத்தியின் அளவும் ஏறத்தாழ 60 இலட்சம் பவுன்களாகவே இருந்துவருகிறது. நுகர்வோர் இயக்கத்துடனும் விவசாயிகளின் இயக்கத்துடனும் ஒப்பிட்டுப் பார்க்கும்போது, இது மிகவும் குறைந்ததே. இத் தொழிற்கூடங்களின் நிர்வாகப் பொறுப்பு முழுவதும் ஒரு நிர்வாகக் குழுவினிடம் இருக்கும் இக் குழுவானது மகாசபையினரால் தேர்ந்தெடுக்கப்படுகிறது. இத் தொழிற் பட்டறைகளில் பொதுவாக, அவைகளில் வேலை செய்யும் தொழிலாளர்கள், நுகர்வோர் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் பிரதிநிதிகள், ஓய்வுபெற்ற தொழிலாளிகள், மற்றும் பங்குகள் எடுத்திருக்கும் தொழிலாளர் குடும்பங்களின் பிரதிநிதிகள் ஆகியவர்கள் அங்கம் வகிக்கின்றனர்கள். அவைகளில் வேலை செய்யும் அனைவருமே அங்கத்தினர்களாயிருப்பதில்லை. வேலைப்பயிற்சி பெறுவோர் ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு அங்கத்தினராக முடிவதில்லை. வெறும் உடலுழைப்புத் தொழிலாளர்கள் என்றைக்குமே அங்கத்தினர்களாகச் சேர்த்துக்கொள்ளப்படுவதில்லை. பங்குத் தொகைகளின் பேரில் கொடுக்கப்படவேண்டிய வட்டியைக் கொடுத்த பின்னர், மீதியுள்ள இலாபத்தில் தொழிலாளர்களுக்கும், அங்கத்தினர்களுக்கும், வாடிக்கைக்காரர்களுக்கும் போனஸ் அளிக்கப்படுகின்றது. உடைகள் மற்றும் காலணித் தொழிற்கூடங்கள் லீசெஸ்டர் ஷயரிலும் நார்தாம்டன்ஷயரிலுமே அதிகமாகக் காணப்படுகின்றன. எல்லாத் தொழிற்கூடங்களையும் அங்கத்தினர்களாகக் கொண்ட கூட்டுறவு உற்பத்தி நிறுவனம் (Co-operative

Productive Federation) லீசெஸ்டரில் தனது அலுவலகத்தை அமைத்துக்கொண்டுள்ளது. கூட்டுறவு அச்சகங்களோ அங்கொன்றும் இங்கொன்றுமாக அமைந்து, கூட்டுறவுப் பண்டகசாலைகளின் தேவைகளை மட்டுமே முக்கியமாகக் கவனித்துவருவதோடு, தொழிற் சங்கங்களுக்கும் தொழிற்கட்சி அலுவலகங்களுக்கும்கூட அச்சு வேலைகள் செய்து தருகின்றன. இவைகளைத் தவிர ஸ்காட்லாந்தில் ரொட்டி உற்பத்திச் சங்கங்களும் உண்டு. வால்சால் லாக்ஸ் அண்டு கார்ட் கியர் லிமிடெட் (Walsall Locks and Cart Gear Ltd.) என்ற கூட்டுறவுத் தொழில் நிறுவனம் நீண்டகாலமாகவே ஏற்றுமதி வியாபாரத்தில் ஈடுபட்டுள்ளது.

பிரிட்டனிலுள்ள தொழிற் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் எண்ணிக்கையிலோ உற்பத்தி வகைகளிலோ மிகத் துரிதமான முன்னேற்றம் காணுவதற்கான அறிகுறிகள் ஏதும் காணப்படவில்லை. உதாரணமாக, முதலாவது உலக மகாயுத்தத்திற்குப்பின் ஏற்பட்ட வீடு கட்டும் சங்கங்களின் விரைவான முன்னேற்றமானது சிறிது காலத்திற்குள் தோல்வி கண்டது. குறித்த காலத்தில் தேவையான பண வசதி கிடைக்காததே அதற்குக் காரணம். தவிர அங்கு அனேகமாக எல்லாத் துறைகளிலுமே விலை உயர்ந்த சாதனங்களைக்கொண்டு நடத்தப்படும் பெருந் தரத் தொழில்களை ஆரம்பிப்பதே நோக்கமாகக் காணப்படுகின்றது. நுகர்வோர் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் பண வசதிகளும், பெரும்பாலும் மொத்த விற்பனைச் சங்கங்களின் உபயோகத்திற்காகவே ஒதுக்கப்பட்டு விடுகின்றன. புதிதாக ஆரம்பிக்கப்படும் தொழிலாளர் கூட்டுறவுச் சங்கங்களில் முதலீடு செய்வதை அவை விரும்புவதில்லை.

ஃபிரான்ஸில் தொழிலாளர் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் நீண்டகாலமாகவே இருந்துவந்துள்ளன. அந் நாட்டுக் கூட்டுறவு இயக்கத்தின் சிறப்பு அம்சம் என்றுகூட அவைகளைக் கூறலாம். 1848ஆம் ஆண்டில் ஏற்படுத்தப்பட்ட தேசிய தொழிற்கூடங்களின் காலத்திலிருந்தே அனேக சங்கங்கள் நடைமுறைக்கு வந்தன. அந்நாளில் இடைக்கால அரசாங்கத்தின் மந்திரியாக இருந்த லூயிஸ் பிளாங்க் என்பவரின் கருத்துகளை ஒட்டியே அவைகள் ஏற்படுத்தப்பட்டன. அத் தொழிற்கூடங்கள் பெரிதும் அரசாங்கத்தின் ஆதரவில் உருவாக்கப்பட்டு, அரசாங்கக் குத்தகை வேலைகளை மேற்கொண்டு நடைபெற்று வந்ததுமன்றி, அரசாங்கத்தால் கணிசமான அளவிற்கு முதலீடும் செய்யப்பட்டிருந்தன. ஆயினும், அத்தொழிற்பட்டறைகள் வெற்றிபெறவில்லை. ஏனெனில், அவைகள் மிகக் குறுகிய காலத்தில் அவசரமாக ஆரம்பிக்கப்பட்டு வந்தன. தவிர தகுதிவாய்ந்த அங்கத்தினர்கள் பொறுக்கி எடுக்கப்படவில்லை. ஜனநாயக முறையில் அமைந்திருந்தாலும்,

அவைகளின் நிர்வாகிகளுக்கு அதற்கு ஏற்ற பொறுப்பு இல்லாமல் இருந்தது. ஆகவே, அவ் வியக்கம் வீழ்ச்சியுற்றது. என்ற போதிலும், அதைத் தொடர்ந்து வேறு பல வெற்றிகரமான முயற்சிகள் கைக்கொள்ளப்பட்டன.

அவைகளில் ஒன்று, வடகிழக்கு ஃபிரான்ஸிலுள்ள குய்ஸ் நகரத்தில் திரு. கோடின் (Godin) என்னும் உற்பத்தியாளரால் தோற்றுவிக்கப்பட்ட விளக்குத் தொழிற்சாலையாகும். அவர் 19ஆம் நூற்றுண்டின் மத்தியில், தமது தொழிலாளர்களையும் தமது தொழிலின் பங்குதாரர்களாகச் சேர்த்துக்கொண்டார். 1888-ல் அவர் இறந்தவுடன் அத் தொழிற்சாலையின் தொழிலாளர் அனை வருமே அதனுடைய கூட்டு உரிமையாளராகிவிட்டனர். அத் தொழிற்சாலையோ, கூட்டுறவுப் பண்டகசாலை, பள்ளிக்கூடம், பொது நந்தவனம் ஆகிய பல வசதிகளையும் கொண்ட குடியிருப்பு களையும் கொண்டிருந்தது. இதில், தொழிலாளர்கள் பல பிரிவு களாகப் பிரிக்கப்பட்டிருந்தனர். அனுபவம் முதிர்ந்த முதல்தர தொழிலாளர் மட்டுமே மகாசபையின் அங்கத்தினர்களாக இருந்து அத் தொழிற்சாலையின் நிர்வாக சபை அங்கத்தினர்களைத் தேர்ந் தெடுக்கும் உரிமை பெற்றிருந்தனர். இலாபமானது, தொழி லாளர்களின் மொத்த ஊதியத்திற்குத் தக்கவாறு அதன்மீதான போனஸாகவும், முதலீட்டின் பேரிலான வட்டியாகவும் பிரித்துக் கொடுக்கப்பட்டது. இவ் விரண்டில் முன்னதற்கே அதிகமான தொகை ஒதுக்கப்பட்டது. முதலாவது உலக மகாயுத்தத்தின் போது அத் தொழிற்கூடத்தின் கட்டடங்களும் இயந்திரங்களும் பெரும்பகுதி அழிவுற்றபோதிலும், பின்னர் சீர்திருத்தப்பட்டு வெற்றியுடன் நடைபெற்றுவந்தது.

மேலே கூறப்பட்ட உதாரணம் ஒரு தனிப்பட்ட வகையைச் சேர்ந்ததாகும். சாதாரணமாக ஃபிரான்ஸின் கூட்டுறவுத் தொழிற் கூடங்கள் வேலையின்மையின் காரணமாகவோ அல்லது வேலை நிறுத்தங்களின் விளைவாகவோ அத் தொழிலாளர்களாலேயே ஆரம்பிக்கப்பட்டுவந்தன. அந் நாட்டில் இப்போதுள்ள கூட்டுறவுத் தொழிற்கூடங்களிடையே குறிப்பிடத்தக்கவைகளில், நுண்ணிய கருவிகளைச் செய்யும் 'Makers of Precision Instruments' என்பதுவும் ஒன்று. ஏறத்தாழ அரை நூற்றுண்டிற்கு முன்னர் வேலை வாய்ப்பின்றி இருந்த சில தொழிலாளர்கள் நுட்ப மான காமிரா ஒன்றைச் செய்ய ஒப்புக்கொண்டு அதன் காரண மாக அதை ஆரம்பிக்க நேர்ந்தது. அப்போது அக் காமிரா செய்வதற்கு வேண்டிய மூலப் பொருள்களை வாங்குவதற்குக்கூடப் பொருளின்றி அச் சங்கத்தின் செயலாளரின் வீட்டுச் சாமான்களை

அடகுவைத்து, பணம் திரட்டவேண்டிய நிலை இருந்தது. ஆனால், இன்று அச் சங்கமானது பாரிஸ் நகரில் நவீனமான ஐந்தடுக்கு மாளிகையைக் கொண்டுள்ளது. ஏறத்தாழ 1,500 பேர் வேலை செய்யும் அச் சங்கத்தின் வருடாந்திர விற்பனை 40 இலட்சம் பவுன். அச் சங்கத்தின் முக்கியமான தொழில், தொலைபேசி (Telephone) அமைப்புகள் ஏற்படுத்துவதாகும். அந் நாட்டின் பல நகரங்களிலும் அது பல டெலிபோன் அமைப்புகளை ஏற்படுத்தியுள்ளது. மேலும் அது கப்பல்களுக்கும் விமானங்களுக்கும் வேண்டிய எல்லாவிதமான நுட்பக் கருவிகளையும் உற்பத்தி செய்கின்றது. அங்குள்ள பயிற்சிக்கூடத்தில் வருடந்தோறும் பத்து இளம் தொழிலாளர்கள் சேர்க்கப்பட்டுப் பயிற்சி பெற்று வருகின்றார்கள். அச் சங்கமானது உடல் உழைப்புத் தொழிலாளர்களையும், பல்வேறுவகைத் திறன் வாய்ந்த வேலையாள்களையும் அவ்வப்போது நியமித்துக்கொள்ளுகின்றது. ஆனால், அவர்களெல்லாம் சங்கத்தின் அங்கத்தினர்களாவதில்லை. அச் சங்கத்தின் குறிப்பிடத்தக்க விதி என்னவெனில், அச் சங்கத்தின் அங்கத்தினர் எல்லோருக்குமே—நிர்வாகஸ்தராக இருந்தாலும் சரி, கணக்கராக இருந்தாலும் சரி அல்லது எழுத்தராக இருந்தாலும் சரி—ஒரே அளவிலான ஊதியமே கொடுக்கப்படுகின்றது. தொழிலாளர்களிடையே மிகச் சுமுகமான உறவு நிலவுவதுடனல்லாமல், நல்ல ஒழுங்குமுறைகளும் பின்பற்றப்படுகின்றன.

ஃபிரான்ஸின் மற்ற முக்கியத் தொழிற் கூட்டுறவுச் சங்கங்களில் மின்சார உபகரண உற்பத்திச் சங்கங்களின் இணைப்பு (association) குறிப்பிடத்தக்கது. அச் சங்கத்தாரே முதன்முதலில் மின்சார உபகரணங்களுக்குப் பிளாஸ்டிக்கை உபயோகப்படுத்தும் முறையைக் கையாண்டனர். இதைத் தவிர கட்டட வேலைச் சங்கம் ஒன்றையும் குறிப்பிடலாம். அது கட்டடங்களுக்கு இரும்புச் சட்டங்களை உபயோகப்படுத்தி, உரப்படுத்தப்பட்ட சிமென்டு முறைகளைக் கையாண்டு, புது வழிகளைப் புகுத்தியதுமன்றி, விவசாயக் கருவிகளிலும் சில புதுமைகளைப் புகுத்தியது. பாரிஸ் பகுதியில் உள்ள மற்றொரு பெரிய சங்கமானது, மரச்சாமான்களை அகற்றி, பாதுகாத்துக் கொடுக்கும் வேலையைச் செய்து வருகின்றது. இவைகள் எல்லாவற்றையும்விட, பலவிதமான அடுப்புகளையும் விளக்குகளையும், திரைப்படக் கருவிகளையும் உற்பத்தி செய்துவரும் ஒரு சங்கம்தான் மிகப் பழமை வாய்ந்ததாகும். இவைகளைத் தவிர, அச்சுச்சாலைகளும், காகிதத் தொழிற்சாலைகளும், புத்தக வெளியீட்டுச் சங்கங்களும், உலோகம் மற்றும் மின்சார உபகரண உற்பத்திச் சங்கங்களும், ரொட்டிக்

கிடங்குகளும், பளிங்குக் கல் சுரங்கங்களும், மற்றக் கட்டட வேலைச் சங்கங்களும் பல உண்டு. அவைகளில் பலவும் அரசாங்கக் குத்தகை வேலைகளையே செய்துவருகின்றன.

ஃபிரான்ஸ் நாட்டின் கூட்டுறவு உற்பத்திச் சங்கங்களில் மூன்றில் இரண்டு பங்கு கட்டட வேலை மற்றும் பொதுப்பணிச் சங்கங்களாகும். இங்கிலாந்து நாட்டில் எவ்விதம் நுகர்வோர் சங்கங்கள் உற்பத்தியாளர் சங்கங்களுக்கு ஆதரவு அளிக்கின்றனவோ, அவ்விதமே, ஃபிரான்ஸில் எல்லாப் பொதுத்துறை நிறுவனங்களும், அரசாங்கமும் தொழிற் கூட்டுறவுச் சங்கங்களை ஆதரிக்கின்றன. தேவையான முதலீடுகளும் செய்கின்றன. அந்நாட்டின் கூட்டுறவு பாங்கு மூலமாக இந்த நிதிவசதி அளிக்கப்படுகின்றது. இக்கூட்டுறவுச் சங்கங்களில் மூன்றில் இரண்டு பங்கு பாரிஸ் நகரப் பகுதிகளிலேயே உள்ளன. அவைகளுக்கெல்லாம் பிரதிநிதியாக விளங்கி, அவைகளுக்கு வழிகாட்டி, ஆதரித்து வரும் தேசிய தொழிலாளர் உற்பத்திச் சங்கங்களின் ஃபெடரேசன் (National Federation of Workers' Productive Societies) மற்றப் பொது நிறுவனங்களுடனுன தொடர்புகளில் அவைகளுக்காக வாதாடுகிறது. புது சங்கங்களை ஏற்படுத்துவதில் ஆலோசனைகள் கூறி, அதற்கு வேண்டிய மாதிரி விதிகளையும் ஏற்படுத்தித் தருகின்றது. தவிர மற்றச் சங்கங்களின் சட்டப் பிரச்சினைகளையும் கணக்கு முறைகளையும் கவனித்துக் கொள்ளுகின்றது. அங்கத்தினர்களுக்கிடையிலும் சங்கங்களுக்கிடையிலும் ஏற்படும் தகராறுகளைத் தீர்த்து வைப்பதற்கென்று நடுவர் மன்றம் (Conciliation Board) ஒன்றை நடத்திவருகிறது. சங்கங்களின் அங்கத்தினர்களுக்கான பல்வேறு விதமான காப்பீட்டு முறைகளுக்காக அனேக நிதிகளையும் நிர்வகித்துவருகின்றது. சமீப காலத்தில் ஒரு மருத்துவ நிலையத்துடன் கூடிய சுகாதாரப் பிரிவு ஒன்றையும் ஏற்படுத்தியுள்ளது.

அச் சங்கங்களில் பலவும் வெற்றியுடன் நடைபெற்ற போதிலும், அதிகமான அளவில் விற்பனைத் தொகைகள் கிடைத்த போதிலும், திடீரென்று ஏற்பட்ட கஷ்ட நிவாரணத்திற்காகவோ அல்லது அதிருப்தியின் விளைவாகவோ அவைகளில் பலவும் தோன்றியதன் காரணமாக, தொடர்ந்து செயலாற்றும் வலிமையைக் காலப்போக்கில் அவை இழந்துவிடுகின்றன. ஃபிரான்ஸ்நாட்டில் உற்பத்தியாளர் கூட்டுறவு இயக்கத்தை ஒன்றுபடுத்திச் சீரமைப்பு செய்வது கடினமானதோர் செயலாகக் கருதப்படுகின்றது. ஏனெனில், அது தொழிலாளர்களின் மேலெழுந்த வாரியான பிரச்சினைகளை மட்டுமன்றி அவர்களின்

வாழ்க்கைப் பிரச்சினையாகவும் இருப்பதால், அவர்கள் தங்களது முழுநேரத்தையும் சிந்தனையையும் அதற்காகச் செலவழிக்கின்றனர். ஒவ்வொரு தொழிலாளியினுடைய தனிமையைப் பொறுத்தும், தொழிலாளர்களிடையே நிலவியிருக்கவேண்டிய சுமுகமான நிலையைப் பொறுத்தும், சிக்கல்கள் ஏற்படாவண்ணம் பார்த்துக்கொள்ள வேண்டியதன் அவசியத்தைப் பொறுத்தும், வியாபார நிர்வாகத்தையும் மற்றும் பொருள்களின் பாதுகாப்பைப் பொறுத்தும் அச் சங்கங்களின் வெற்றி தோல்வி நிர்ணயிக்கப் படுகின்றது.

இனி ஜெர்மனி நாட்டைப் பொறுத்தவரையில் தொழிலாளர் கூட்டுறவு உற்பத்திச் சங்கங்கள் குறிப்பிடத்தக்க அளவில் என்றுமே வளர்ச்சியுற்றதில்லை. கண் இழந்தோர்க்கான பதினைந்து உற்பத்திச் சங்கங்களைச் சேர்த்து எழுபத்துநான்கு சங்கங்கள் அங்கு இயங்கிவந்தபோதிலும் அவைகளின் செயலாற்றலில் எவ்வித விறுவிறுப்பும் காணப்படவில்லை. சராசரி நிலையில் உள்ள ஒவ்வொரு ஜெர்மானியத் தொழிலாளியும் பெரும் தொழிற்சாலைகளில் வேலை செய்தோ, அல்லது கடன் மற்றும் மூலப் பொருள்களை விநியோகிக்கும் கூட்டுறவுச் சங்கங்களில் சேர்ந்து உதவி பெற்று தான் சொந்த முறையில் உற்பத்தி செய்த பொருள்களை விற்றோ வாழ்க்கையை நடத்திவருகின்றனர்.

இத்தாலியில் கட்டடக்கலை வேலைகளிலும், கலை நுணுக்கம் வாய்ந்த பெட்டி வகைகளைச் செய்வதிலும் ஈடுபட்ட தொழிலாளர்களின் கூட்டுறவு உற்பத்திச் சங்கங்கள் கணிசமான அளவில் வளர்ந்துள்ளன. அச் சங்கங்கள் அனைத்துமே ஃபாஸிச அரசாங்கத்துடன் இணைந்து நின்று அவ் வரசாங்கத்தின் பொது வேலை ஒப்பந்தங்களைச் செய்துவந்தன. இத்தாலி நாடு கூட்டுறவு இயக்கத்திற்கு அளித்த மிக முக்கியமான அம்சம் வேலை ஒப்பந்தச் (Labour Contract) சங்கங்களாகும். பிராஸியான்டி (Braccianti) எனப்படும் சங்கங்கள் சாலை அமைத்தல், கால்வாய் வெட்டுதல், சதுப்பு நிலங்களைச் சீர்படுத்துதல் முதலிய வேலைகளை ஏற்றுச் செய்கின்றன. இம் முயற்சிகளில் பல உயிர்ச் சேதங்களும் ஏற்பட்டதுண்டு. இரண்டாவது உலக மகாயுத்தத்திற்குப்பின், அழிந்த கட்டடங்களைப் புதுப்பிக்கும் வேலைகளிலும் புதுக் குடியமைப்பு வசதிகளைச் செய்துகொடுப்பதிலும், கட்டடவேலைச் சங்கங்கள் பெரும் பணியாற்றியுள்ளன. அச் சங்கங்கள் பலவும் தங்களது சொந்தக் கட்டடக்கலை வல்லுநர்களை அமர்த்திக்கொண்டிருந்தன. அரசாங்கமும் சட்டபூர்வமாகப் பலவித உதவிகளைச் செய்தது. அரசாங்கக் குத்தகை வேலைகளில் அவ்வப்போது

முடிந்த வேலைகளுக்குத் தகுந்தாற்போல், முன்பண வசதிகளும் செய்து தரப்பட்டன.

சோவியத் ருஷியாவில் பெரிய தொழில்கள் யாவும் தேசியமயமாக்கப்பட்டபோதிலும், இங்கிலாந்து, ஃபிரான்ஸ் முதலிய நாடுகளில் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் நடத்திவரும் சிறுசிறு தொழில்களைப் போன்றுள்ள தொழில்கள் அனைத்துமே, அங்குத் தொழிலாளர்களால் ஆன 'ஆர்டல்ஸ்' (Artels) என்னும் நிறுவனங்களிடமே இருந்துவந்தன. அவைகள் அரசாங்கக் குத்தகை வேலைகளை எடுத்துக்கொண்டு, அரசாங்கக் கடன் வசதி அமைப்புக்கு உட்பட்டு இயங்கின. சில, நுகர்வோர் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கான பொருள்களை உற்பத்தி செய்துவந்தன. ருஷியாவில் இத்தகைய அமைப்புகளானவை, நெருக்கமான முறையில் திட்டமிடப்பட்டு வளர்ந்துவரும் ஒரு பொருளாதார முறையின் அங்கமாக அமைந்துள்ளபடியால் மற்ற நாடுகளில் இத்தகைய தொழில்களுக்குச் சாதாரணமாக ஏற்படக்கூடிய இன்னல்கள் ஏதும் இவைகளுக்கு ஏற்படுவதில்லை. ஆயினும், மேற்கு ஐரோப்பிய நாடுகளின் கூட்டுறவுச் சங்கங்களில் சாதாரணமாக ஏற்படக்கூடிய நிர்வாகச் சிக்கல்கள், உழைப்பாளிகள் சமரசம், பயிற்சிகள், தொழிலாளர் கட்டுப்பாடு ஆகிய பல பிரச்சினைகள் ருஷியக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களிலும் ஏற்படுவதுண்டு. இச் சங்கங்கள்தான் ருஷியாவின் கிராமக் கலைகளான நூல் வேலைப்பாடு, கம்பளி நெசவு, மரச்சாமான் செதுக்குதல், பொம்மை செய்தல் ஆகியவற்றை நவீன காலத்திற்கேற்றவாறு மாற்றியமைத்துள்ளன.

ஐரோப்பாவில் இத்தகைய தொழிலாளர் கூட்டுறவு உற்பத்திச் சங்கங்களின் தோற்றமானது, அந் நாட்டின் தொழில் துறைகளில் ஏற்பட்ட சில மாறுதல்களினால் ஏற்பட்டதாகும். தொழிலாளர்களில் உயர் வகுப்பினர் இயந்திர சாதனங்களைக் கொண்டு தாங்களே உற்பத்தியில் ஈடுபடவேண்டுமென்று விரும்பினர். தவிரவும் தனிப்பட்ட தொழில் அதிபர்கள் அதுபோன்ற நிலையில், வேண்டாதவர்களாகவே கருதப்பட்டனர். சமீபகாலம் வரையில் தொழில் துறையில் பின்தங்கிய ஆசிய ஆஃப்ரிக்க நாடுகளில் அத்தகையதோர் மாறுதல் ஏற்படும்படியான சூழ்நிலை ஏற்படவில்லை. அந் நாடுகளில், குறிப்பாக இந்தியாவில் ஆலைகளின் போட்டியின் காரணமாக அழிந்துபோகும் நிலையிலுள்ள சிறு கைத்தொழில்களைக் காப்பாற்றும்பொருட்டே தொழிலாளர் உற்பத்திக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் தோற்றுவிக்கப்பட்டன. டூனிஸ், மொராக்கோ ஆகிய நாடுகளின் தரை விரிப்புகளும், இந்தியாவின் சால்வைகளும் ஜரிகை வேலைப்பாடமைந்த துணிவகைகளும் சிறந்த கலைப்

பொருள்களாக விளங்குகின்றன. அவைகளை வாங்குவதற்குச் செல்வந்தர்கள் இருக்கும்வரை அவைகளுக்கு நல்ல மதிப்பு இருக்கவே செய்யும். ஆனால், முரட்டு ரகப் பருத்தித் துணிகளின் நிலையும், கரடு முரடான மண்பாண்டங்களின் நிலையும் அப்படியல்ல. அவற்றை உபயோகிப்போரின் நன்மையைக் கருதியாவது, அத் துறைகளில் இயந்திரங்கள் உபயோகத்திற்கு வந்துதான் ஆகவேண்டும். அவ்விதம் திடீரென்று ஏற்படும் எந்த மாறுதலும் கைத்தொழிலாளர்களில் பெரும்பான்மையோருக்கு வேலையில்லாமற் செய்துவிடும். ஆகவேதான் ஆசிய நாடுகள் அனைத்தும் கூட்டுறவு உற்பத்திச் சங்கங்களுக்குப் பலவகைகளிலும் மான்யங்கள் அளித்துவருகின்றன. இதன் காரணமாக வேண்டிய மாறுதல்கள் சிறிது சிறிதாக ஏற்பட இடம் உண்டாகிறது. கிராமாந்திரங்களில் மின்சார வசதி ஏற்படுத்தப்பட்ட பகுதிகளில் கூட்டுறவு முறையில் நவீன வழிகளில் கட்டடச் சாதன உற்பத்தி, சைக்கிள் பகுதிகள், தையல் இயந்திரங்கள், வானொலிப் பெட்டிகள் ஆகியவை செய்யப்படுகின்றன.

சீனாவில், ஜப்பானுடனான நீண்ட யுத்தம் நடந்துகொண்டிருக்கும்போது, இடமாற்றம் செய்யப்பட்ட அகதிகளுக்கு வேலை அளிக்கவும், சீன இராணுவத்தினருக்கு வேண்டிய தளவாடங்களை உற்பத்தி செய்வதற்கும் உற்பத்திக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் அதிகமான அளவில் ஆரம்பிக்கப்பட்டன. பொதுமக்களும் அவைகளைப் பற்றி நன்கு அறிந்துகொண்டனர். மிக நெருக்கடியான கட்டத்தில் அவை மிக அதிகமான முறையிலே உற்பத்தியில் ஈடுபட்டன. அந்த உற்பத்தியின் பெரும்பகுதியும் அவசர, அவசரமான முறையில், கூட்டுறவு முறைகளில் சிறிதும் பயிற்சியில்லாத பொதுமக்களால், போதுமான வசதிகளின்றிச் செய்யப்பட்டது. நவீன முறைச் சாதனங்கள் ஏதும் அதில் பயன்படுத்தப் படவில்லை. இன்று சீனாவின் கடற்கரையோரப் பகுதிகளில் உள்ள பெரும் தொழில் நகரங்கள் அனேகமாக அழிக்கப்பட்டுவிட்டன. இன்னும் சீனாவின் தொழில்துறைகளிலே கூட்டுறவின் சாயல் சிறிதும் தென்படவில்லை.

உயர்ந்த அளவில் தொழில் மயமாக்கப்பட்டுள்ள மேற்கு ஐரோப்பிய நாடுகளில், கூட்டுறவு உற்பத்திச் சங்கங்கள் மேலும் எந்த அளவிற்கு வளர்ச்சி பெறும் என்பது ஐயத்திற்குரியதுதான். 1930ஆம் ஆண்டிற்குப்பின் ஏற்பட்ட பொருளாதாரச் சிதைவுக் காலத்தில் தோன்றிய ஒரு சில சங்கங்களைத் தவிர, அமெரிக்காவில் வேறு எவ்வித முன்னேற்றமும் ஏற்படவில்லை. பிரிட்டனில் அனேகமாகப் பெரும் தொழில்கள் தேசியமயமாக்கப்பட்டு,

நுகர்வோர் பொருள்களை உற்பத்தி செய்யும் பொறுப்பும், விநியோகிக்கும் பொறுப்பும் முழுவதுமாகக் கூட்டுறவு நுகர்வோர் சங்கங்களிடம் ஒப்படைக்கப்படக்கூடும்.

தொழில்மயமாக்கும் முயற்சிகள் ஆரம்ப நிலையில் உள்ள நாடுகளிலும், வெவ்வேறு காரணங்களுக்காகத் தனியார் துறை தொழில் உற்பத்தியில் முழுவதுமாக ஈடுபடக்கூடாது என்ற கருத்து நிலவும் நாடுகளிலும், கிராமப்புறங்களிலும் தொழில் வளர்ச்சி ஏற்படவேண்டும் என்று முயற்சி எடுக்கும் நாடுகளிலும் கூட்டுறவு உற்பத்திச் சங்கங்கள், சிறு தொழில்களில் ஈடுபட நல்ல வாய்ப்புண்டு. என்றபோதிலும், கூட்டுறவு முறை சிறு குடிசைத் தொழில்களில் கையாளப்படுவது துரதிர்ஷ்டவசமேயாகும். ஏனெனில், அத்தகைய குடிசைத் தொழில்களுக்கு இந்த நவீன காலத்தில் எவ்விதத் தேவையும் இல்லை.

6. விவசாயிகளும் கூட்டுறவுக் கடன் வசதியும்

நிலத்தை நம்பி வாழ்பவனின் பிரச்சினைகளும், ஒரு நகர்ப்புறத் தொழிலாளியின் பிரச்சினைகளும் வேவ்வேறுதான். விவசாயி ஓர் அளவிற்குத்தான் நிலத்திலிருந்து வருமானம் அடைய முடியும். ஏனெனில், ஒரு குறிப்பிட்ட அளவிற்கு மேல் விதைகளையோ, உரங்களையோ, உழைப்பையோ நிலத்தில் உபயோகிக்க முடியாது. அதேபோன்று விவசாயத்திலிருந்து அடையக்கூடிய பிரதிபலனுக்கும் ஒரு வரம்பு உண்டு. அவ் வரம்புங்கூட சீதோஷ்ண நிலையைப்பொறுத்து ஒவ்வோர் ஆண்டும் மாறுபடும். ஒரு விவசாயி சாதாரணமாக, அதிகமான விளைச்சலை விரும்பினால், அதற்கேற்றாற்போல் அதிகமான உரங்களை இடவேண்டும்; பண்பட்ட வகைக் கருவிகளை உபயோகிக்க வேண்டும்; உழவு மாடுகளுக்கு அதிகப்படியான தீனி வைக்க வேண்டும். ஏறத்தாழ நூறு ஆண்டுகளுக்கு முன்னர் ஏற்பட்ட ஐரோப்பிய விவசாயப் புரட்சிக்கு இவ்வுண்மையே அடிப்படையாக அமைந்தது. இன்று ஆசிய, ஆஃப்ரிக்க நாடுகள் பலவற்றிலும் விவசாயிகள் சிறிது சிறிதாக இதனை உணர்ந்துவருகின்றார்கள். இவ்வித விவசாயக் காரியங்களுக்கான சாதனங்கள் பலவற்றையும் விவசாயிகள் பெரும்பாலும் விலை கொடுத்தே வாங்கவேண்டியுள்ளது. ஆனால், விவசாயக் காரியங்களோ மிக மெதுவாகத்தான் நடைபெறுகின்றன. விதை விதைத்து, ஏறத்தாழ பத்து மாதங்கள் கழித்துதான் அறுவடைசெய்யவேண்டியுள்ளது. கருத்தரித்த பசுக்கள் பத்து மாதங்கள் கழித்துதான் கன்றுகளைப் பெறுகின்றன. ஒரு கன்று வளர்ந்து மறுபடியும் கருத்தரிக்க மூன்றாண்டுகள் கடந்துவிடுகின்றன. இவ்விதமாக நீண்ட நாட்கள் கழித்துதான் ஒரு விவசாயி தனது உழைப்பின் பலனைப் பெறவேண்டி யுள்ளது. இடைக்காலத்தில் அவனும் அவனது குடும்பத்தாரும் எப்படி வாழ்

கின்றனர்? அவனது தானியங்கள் அறுவடையான பின்னரோ, அல்லது அவனது பசு பால் கொடுக்க ஆரம்பித்த பின்னரோதான் அவன், தான் விளைவித்த உணவுகளைப் பலன் கொள்ள முடிகிறது. பின்னர் மீதமுள்ளவற்றைப் பக்கத்து நகரத்திலோ, கிராமத்திலோ, அல்லது மற்ற நாடுகளிலோ விற்பனை செய்ய வசதி ஏற்படுகிறது. தனிப்பட்ட ஒரு விவசாயி தனது உபரி விளைபொருள்களைக் கிராமத்துச் சந்தைகளில் விற்பனை செய்யும்பொழுது குறைந்த விலையே கிடைக்கின்றது. தனிப்பட்ட தொழிலாளி ஒரு முதலாளியிடம் குறைந்த ஊதியத்திற்கு வேலை செய்வதையும் இங்கு ஒப்பிட்டு நோக்கலாம்.

பத்தொன்பதாம் நூற்ருண்டின் மத்தியில் ஜெர்மனியின் மேற்குப் பகுதியிலுள்ள விவசாயிகள், இன்றுள்ளதைப் போன்றே, குறைந்த நிலவசதி யுள்ளவர்களாக இருந்தனர். ஒவ்வொரு வருக்கும் தானியம், உருளைக்கிழங்கு மற்றும் காய்கறிகள் பயிரிடக்கூடிய ஓரிரு ஏக்கர் நிலங்களே இருந்தன. தவிர, சிறு சிறு திராட்சைத் தோட்டங்களும் உண்டு. அவர்களிடமிருந்த ஓரிரு பசுக்களையும் அவர்கள் உழவிற்காக உபயோகித்தனர். சிலர் பன்றிகளையும் கோழிகளையும் வைத்திருந்தனர். மிகுந்த சிரமத்துடனேயே ஒரு விவசாயக் குடும்பமானது வாழ்ந்துவந்தது. அதற்காக அது தேவையான விவசாயக் கருவிகளை வைத்து நல்ல முறையில் உழைக்கவேண்டியிருந்தது; தானியங்கள், திராட்சை ரசம், முட்டைகள், வெண்ணெய் முதலியவற்றை நல்ல விலைக்கு விற்பனை செய்யவேண்டியிருந்தது. என்றபோதிலும் அவர்களது வாழ்க்கை கஷ்டங்கள் நிறைந்ததாகவே இருந்தது. அதற்கு முக்கிய காரணம் அவர்கள் வாங்கியிருந்த கடனே யாகும்.

ஒரு விவசாயி வருட ஆரம்பத்திலேயே தனக்கு வேண்டிய விதைகள், உரங்கள், புதிய கலப்பை, களஞ்சியக் கூரைக்கு வேண்டிய ஓடுகள், தனக்கும் தனது கால்நடைகளுக்கும் வேண்டிய உணவுப் பொருள்கள் முதலியவற்றை வாங்கவேண்டியதிருக்கிறது. இத்தனைப் பொருள்களையும் வாங்குவதற்குப் போதுமான பணவசதியோ அவனிடம் இருக்க முடிவதில்லை. நீண்ட நாள்கள் வேலையின்றி இருக்கும் ஒரு தொழிலாளியைப் போன்று, இவரும் பொருள்களைக் கடனுகவே வாங்கவேண்டி இருக்கிறது. அவ்விதம் கடன் வாங்கும் ஒரு விவசாயி அடுத்த ஆண்டில்தான் அதைத் திருப்பிச் செலுத்தவேண்டி இருக்கிறது. அதுவும் அவ்வாண்டின் விளைச்சல் நன்ருக இருந்தால்தான் முடியும். தவிர சிலர் தங்களால் முடிந்தபோதுங்கூட, தாங்கள் வாங்கிய கடனைத்

திருப்பிக் கொடுப்பதில்லை. ஆகவே, கடன் கொடுக்கும் வர்த்தகர்களும் தாங்கள் கடனுக்கு விற்கும் பொருள்களின் விலையில் அதிகமான வட்டி விகிதத்தையும் சேர்த்துவிடுவதுண்டு. ஆனால், சிறு விவசாயிகளுக்குச் சாதாரணமாக இதுபோன்ற விஷயங்கள் தெரிவதில்லை. வர்த்தகர்கள் எவ்விதம் தங்களது கணக்குகளை வைத்துக் கொள்ளுகின்றார்கள் என்று கவனிப்பதுமில்லை. கவனித்திருந்தாலும், அவைகளைப் புரிந்துகொண்டிருக்க முடியாது. அப்படிப் புரிந்துகொண்டிருந்தாலும், அக் கணக்குகளைப்பற்றி அவர் குறைபட்டுக்கொள்ள முடியாது. நல்ல மழை பெய்யும், நல்ல விளைச்சல் இருக்கும் என்ற நம்பிக்கையிலேயே விதை, ஏர் முதலியவைகளை விவசாயி வாங்குகிறார். விளைச்சல் நன்றாக இருந்தால், தான் அடைக்கவேண்டிய கடன்களை அடைத்து விட்டு, ஓரளவு மீதமும் செய்யலாம் என்றும் நினைக்கிறார். ஆனால், உண்மையிலேயே அறுவடைக்குப் பின், அவர் தனது விளை பொருள்களை விற்பனைக்குக் கொண்டுவரும்போது, முன்பு தனக்குக் கடன் கொடுத்த அதே வர்த்தகரே அவற்றை வாங்கிக் கொள்ளவும் காத்திருப்பதுண்டு. கிராமப்புறங்களில், பொதுவாக ஓரிரு வர்த்தகர்களே இருப்பதால், அப்படிப்பட்ட சமயங்களில், விவசாயி தனது விளைபொருள்களை அவருக்குத்தான் விற்க வேண்டிய நிர்ப்பந்தம் ஏற்படுகிறது. ஆனால், அவ் வர்த்தகரோ, தான் விற்ற பொருள்களுக்கு மிக அதிக விலையும், தான் வாங்கும் பொருள்களுக்கு மிகக் குறைந்த விலையும் நிர்ணயிக்கிறார். இவ்விதம் அவ் வர்த்தகரின் கையில் விவசாயி மீள முடியாத வகையில் சிக்கிக்கொள்ளுகின்றார்.

இவ்விதச் சூழ்நிலையில், ஜெர்மனியின் மேற்குப் பகுதி விவசாயிகள்—உண்மையில் ஐரோப்பா, ஆசியா ஆகியவற்றின் பல்வேறு பகுதியில் வாழும் விவசாயிகள் அனைவருமே—கடனில் மூழ்கி, முன்னேற முடியாமற் போயிற்று. அவர்களுடைய விவசாயத் தரமும் குறைந்துபோயிற்று. (பாடுபட்டு நன்கு உழைத்தாலும் அதன் பலன் வேறு ஒருவரைத்தானே சேருகிறது?) அவர்களது வாழ்க்கையும் இழிநிலையுற்றது.

இந் நிலையில், ஃபிரெடெரிக் ரபேஃசன் (Friederich Raiffeisan) என்பவர் ரைன்லாந்துப் பகுதியிலுள்ள சில கிராமங்களில் ஒரு முக்கியமான பதவியில் இருந்துவந்தார். அதற்கு முன்னர் அவர் போர் வீரனாகவும், குத்தகைக்காரர் ஆகவும் இருந்திருக்கிறார் (ரைன் நதியின் வலக் கரையிலுள்ள இருப்புப் பாதை அவர் அமைத்ததுதான்). மது வியாபாரியாகவும் இருந்ததுண்டு. கத்தோலிக்க கிறிஸ்துவரான அவர், அம் மதத்தில் ஆழ்ந்த பற்று

வைத்திருந்தார். அவரது கண்காணிப்பின் கீழ் வசித்துவந்த அக் கிராம மக்களின் நல்வாழ்க்கை அவருடைய பொறுப்பில்தான் இருந்தது. அரைப் பட்டினி கிடக்கவேண்டிய நிலைமை ஏற்பட்ட போதெல்லாம் அவர் பல்வேறு விதமான பரோபகாரச் செயல்களைச் செய்துவந்தார். ஆனால், தமது உதவிகள் அனைத்தும் தற்காலிகமாகவன்றி, நிரந்தரமான நன்மை ஏதும் செய்துவிட முடியாது; மக்கள் மறுபடியும் மறுபடியும் பணக்காரர்கள், வியாபாரிகள் முதலியவர்களின் வலையில் விழுந்து, அவர்களைச் சார்ந்துதான் வாழ முடியும் என்ற உண்மையும் அவருக்குப் புலனாயிற்று.

'ஒவ்வொரு விவசாயியும் தனக்குத்தானே உதவி செய்து கொள்ளவேண்டும்; அப்படிச் செய்துகொள்வதற்கு அவன் முதலில் தனது கடன் பிணைப்புகளினின்றும் விடுபடவேண்டும்; வியாபாரிகளின் உதவி ஏதுமின்றித் தனது சொந்தப் பலத்துடன் தனது வாழ்க்கையை ஆரம்பிக்கவேண்டும்' என்பதுவே அவரது ஆழ்ந்த நோக்கமாயிற்று. ஆனால், விவசாயிகளில் எவருக்குமே தாம் வாங்கிய கடன்களுக்குப் போதிய அளவு பிணை வைக்க எவ்வித வழியுமில்லாமல் இருந்தது. நாணயமான விவசாயிகளும் ஒரு சிலரே இருந்தனர். ஆனால், ரைபேசனுக்கு ஒரு விநோதமான எண்ணம் ஏற்பட்டது. ஒரு கிராமத்தின் விவசாயிகள் அனைவருமே ஒருவருக்கொருவர் பிணை நின்றால் கடன் கொடுப்பவருக்கு அதிக நம்பிக்கை ஏற்படலாம் என்று அவர் நினைத்தார். ஏனெனில், அனைவருமே நாணயமற்றவர்களாகவோ, கவனக்குறைவு உள்ளவர்களாகவோ இருப்பதில்லை. அப்படிச் சிலர் இருந்தாலும், ஒருவரின் தவறும் ஒழுங்கீனமும், அனைவரையும் பாதிக்குமாதலால் அவர்களுடைய அண்டை அயலார் அவரை முறைப்படுத்திவிடுவார்கள்.

இத்தகைய கருத்துகளின் விளைவாகவே முதல் கூட்டுறவுக் கடன் பாங்குத் தோன்றியது. கூட்டுறவு நுகர்வோர் சங்கங்களைப் போலவே, ஒரு கிராமத்திலுள்ள நாணயமுள்ள பொதுமக்கள் இந்த பாங்கியில் அங்கத்தினர்களாகச் சேர்ந்துகொண்டனர். மற்ற தூரமான இடங்களிலுள்ளவர்களை இதில் சேர்த்துக்கொள்வதில்லை. ஏனெனில், இப் பாங்கியின் நடைமுறைக்கு அங்கத்தினர்கள் ஒருவரையொருவர் அறிந்து இருக்கவேண்டியது இன்றியமையாததாக இருந்தது. கூட்டுறவு அடிப்படையில் வரையறுக்கப்படாத கடன் பொறுப்பானது எந்த அளவிற்கு ஓர் அரணாக அமைந்துள்ளது என்பதைப்பற்றி எவ்வளவோ எழுதப் பட்டுள்ளது. பண வசதிக் குறைந்தவர்களும் எவ்விதம் அதன் மூலம் ஒன்றுசேர்ந்து கடன் வசதிகளைப் பெறுகிறார்கள் என்பதும்

குறிப்பிடத்தக்கது. இவ் விஷயங்களிலெல்லாம் ஓரளவு உண்மை இருந்தபோதிலும், திரு. ரபேசன் குறிப்பாக இந்த ‘வரையறுக்கப் படாத கடன் பொறுப்பு’ என்பதில் அதிக கவனம் செலுத்தினரா என்பது ஐயமே. ஏனெனில், அவரது காலத்தில் ஜெர்மானிய வாணிபம் முழுவதுமே இத்தகைய விதி நடைமுறையின்மேல் தான் இருந்துவந்தது. ஆகவே, அதையே அவர் மேற்கொண்டார் என்றும் கூறலாம். நுகர்வோர் கூட்டுறவினைப் போன்றே இப் பாங்கியிலும் ‘ஓர் அங்கத்தினர்—ஒரு வாக்கு’ என்ற முறையே கையாளப்பட்டது. சங்க நடைமுறைப் பொறுப்பு, அங்கத் தினரால் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட செயற்குழுவினரிடமும் மேற் பார்வைக் குழுவினரிடமும் இருந்துவந்தது. அவர்கள் இலாபத் தைப் பிரித்துக் கொடுத்துவிடாமல், பிற்காலத்தில் அங்கத்தின ருக்குக் கடன் வசதியளிக்கும் நோக்கத்துடன் அதை ஒரு தனி நிதியாக ஏற்படுத்திவந்தார்கள். இதனுல் கடன்களின்பேரிலான வட்டி விகிதமும் குறைய வாய்ப்பு இருந்தது.

இப் பாங்கிற்குத் தேவையான முதல் பணவசதிகள் திரு. ரபேசனிடமிருந்தோ அல்லது அவரைப் போன்ற வெளியார்க ளிடமிருந்தோதான் பெறப்பட்டது. அங்கத்தினர்கள் கடன் மனுக்கள் நன்கு பரிசீலனை செய்யப்பட்டுக் கடன்கள் வழங்கப் பட்டன. பெரும்பாலும் கடன்கள் உற்பத்தி நோக்கங்களுக் காகவே கொடுக்கப்பட்டன. ஏனெனில், அத் தொகையானது அதற்குரிய வட்டியுடன் திரும்பச் செலுத்தப்பட வேண்டுமல்லவா? உதாரணமாக, விவசாயத்திற்கு வேண்டிய விதைகள், மாடுகள், கலப்பைகள் வாங்குவது, பண்ணைக் கட்டடங்களைச் செப்ப னிடுவது ஆகிய செலவினங்களைக் குறிப்பிடலாம். கலியாண விருந்துச் செலவுகள், வீட்டிற்கான மரச்சாமான்கள் வாங்குதல் ஆகியவைகள் உற்பத்தி நோக்கங்களாகக் கருதப்படமாட்டா. விவசாயக் காரியங்களுக்கு வேண்டிய குறுகிய காலக் கடன்களும், அதை ஒட்டிய மத்திய காலக் கடன்களும் கொடுக்கப்பட்டன. இக் கடன்களுக்கெல்லாம் சொத்து அடைமானம் ஏதும் வாங்கப் படுவதில்லை. அப் பாங்கியானது நீண்ட காலக் கடன்களில் தனது நிதிகளை முடக்க விரும்பவில்லை. ஏனெனில், சில சமயங் களில் வராத கடன்களுக்காக அச் சொத்துகளை எடுத்துக் கொள்ளும் நிலைமையும் ஏற்படலாம். ஆகவே, கடன்கள் அனைத்துமே கடன் வாங்குபவர், மற்றும் அவரால் கொண்டு வரப்படும் மற்றும் இரு ஜாமீன்தார்களின் உறுதிமொழியின்பேரில் வழங்கப்பட்டன. அம் மூவருமே அக் கடனைத் திருப்பி அடைக்க முடியாமற்போனுல், அங்கத்தினர்களுடைய வரையறுக்கப்படாத பொறுப்பு என்ற முறையில் எல்லா அங்கத்தினர்களிடமிருந்தும்

ஈடாக்கப்படும். அப்படிப்பட்ட நிலைமை ஏற்படாமல் அவர்கள் அனைவருமே, ஒவ்வொரு கடன்தாரரும் தான் வாங்கிய கடனைச் சரியான முறையில் செலவிடுகிறுரா என்பதை நன்கு கவனித்து வந்தார்கள்.

இத்தகைய ஏற்பாடுகளினுல் விவசாயிகள் பலவிதங்களிலும் நன்மை அடைந்தார்கள். முதலாவதாக, அவர்களுக்கு வேண்டிய மூலதனம் குறைந்த வட்டியில் கிடைத்தது. அதைக்கொண்டு அவர்கள் தங்களுடைய தேவைகளைச் சாதகமாகப் பேரம் செய்து வாங்க முடிந்தது. அதேபோன்று தங்களுடைய உற்பத்திப் பொருள்களையும் தமது விருப்பம்போல நல்ல விலைக்குக் காத்திருந்து விற்றுப் பணம் பெறவும் வசதி ஏற்பட்டது. பரஸ்பரம் அங்கத்தினர்களுக்கிடையில் இருந்துவந்த விழிப்பான சூழ்நிலையினுலும், தரமான பண்ணைப் பொருள்களை வாங்குவதில் அவர்களுக்குக் கிடைத்த பணவசதியினுலும் அவர்களுடைய விவசாய நிலைமை உயர்ந்தது. கூடிய விரைவிலேயே இத்தகைய கடன் பாங்குகள், தமது இலாபத்திலிருந்து சேமிப்பு நிதிகளை உருவாக்கியதோடன்றி, பொதுமக்களிடமிருந்து கணிசமான டிபாசிட்டுகளையும் பெறத் தொடங்கின. கிராமப்புறங்களிலுள்ள பள்ளி ஆசிரியர்கள், இரயில்வே அதிகாரிகள், போலீஸ்காரர்கள் ஆகியோர் தங்களுடைய சேமிப்புகளை அக் கடன் பாங்குகளில் இட்டுவைத்தார்கள். இவ்விதமாகச் சிறுகச்சிறுகக் கிராமங்கள் ஒவ்வொன்றும் பணத்தேவைகளில் சுயநிறைவை அடைந்தன.

அடுத்தபடியாக, இத்தகைய கடன் பாங்குகள் எல்லாம் ஓர் ஒன்றிப்பாக இணையவேண்டிய அவசியம் ஏற்பட்டது. இத்தகைய இணைப்பினுல் மேலும் பல நன்மைகளும் அபிவிருத்திகளும் உண்டாயின. அதனுல் சங்கங்கள் அனைத்திற்கும் பொதுவான தோர் மத்திய ஆலோசனைக் குழுவும் கணக்குப் பரிசோதனைக் குழுவும் ஏற்படுத்தப்பட்டு, ஒரே சீரான தணிக்கை முறைகளும் கையாளப்பட்டன. அதே நேரத்தில் அச் சங்கங்கள் தங்களுடைய நிதிவசதிகளைப் பயன்படத்தக்க முறையில் பரஸ்பரம் பரிமாறிக்கொள்ளவும் முடிந்தது. இவ்விதமாகப் பல ஆண்டுகள் நல்ல முறையிலே நடைபெற்ற கடன் பாங்குகளில், அங்கத்தினர்களான விவசாயிகள் சிக்கனமாக வாழ்ந்து, சேமிப்புகளை ஏற்படுத்திக்கொண்டு, அத்தகைய சேமிப்புகளை அப் பாங்குகளிலேயே இட்டு வைத்திருந்தனர். அத்தகைய சேமிப்புகளெல்லாம் ஆங்காங்குள்ள பாங்குகளிலிருந்து மத்திய பாங்குகளில் முதலீடு செய்யப்பட்டு, தேவைநிலையிலுள்ள வேறு பாங்குகளுக்குக் கடன் வசதி அளிப்பதற்காக உபயோகப்படுத்தப்பட்டன.

பொதுவாகப் புதிதாக ஏற்படுத்தப்பட்ட பாங்குகளில் பற்றுக்குறை நிதிவசதியே இருந்தது. சில பழைய பாங்குகளிலும்கூட அந்தப் பகுதியிலிருந்து வரும் வறுமையின் காரணமாகவோ அல்லது விவசாயிகளின் புதிய தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யும் பொருட்டோ பணவசதிகள் மேலும்மேலும் தேவைப்படத்தான் செய்தன. (உதாரணமாக, நெதர்லாந்தில் வியாபார முறையில் காய்கறிகளைப் பயிர் செய்யும் பழக்கம் விவசாயிகளிடையே ஏற்பட்டபோது அதற்குத் தேவையான கண்ணாடித் தாழ்வாரங்களை ஏற்படுத்துவதற்காக வேண்டிய பண வசதிகள் மற்றப் பகுதிகளிலுள்ள பெரிய விவசாயிகளிடமிருந்துதான் பெறப் பட்டன.) இம் முறையிலான சேமிப்புகளை ஒன்றுபடுத்தி, தேவையான பகுதிகளுக்குப் பணவசதி அளிக்கும்பொருட்டு, இறுதியாகத் தேசீய விவசாய பாங்கு ஒன்றும் அமைக்கப்பட்டது.

இவைகளைத் தவிர வேறொரு முக்கியமான புதிய கூட்டுறவு சேவையும் தோன்றலாயிற்று. கடன் வாங்கும் விவசாயிகள் அனைவருமே தங்களுக்கு வேண்டிய பணத்தை ஏக காலத்தில் விதைகள், உரம் முதலியவைகளை வாங்குவதற்காகப் பாங்குகளிலிருந்து பெறுவது வழக்கமாக இருந்தது. அவர்கள் தனித்தனியாக அவைகளை வாங்கிக்கொள்வதைவிடக் கடன் பாங்கானது மொத்தமாக அவைகளை வாங்கி விவசாயிகளுக்கு விநியோகம் செய்வது இலாபகரமானது எனக் கருதப்பட்டது. கடன் பெற்ற விவசாயிகள் தங்களது விளைபொருள்களை விற்று அக் கடனைத் திரும்பச் செலுத்திவந்தனர். அதைத் தொடர்ந்து ஒவ்வொரு பகுதிக்கும் தனித்தனியான மொத்த வியாபார நிறுவனங்கள் ஏற்பட்டன. அவைகள் விதைகள், தீவனங்கள், உரங்கள், விவசாயக் கருவிகள் ஆகியவற்றை வாங்கி, விவசாயிகளுக்குக் கிராமப் பாங்குகள் மூலமாகச் சில்லறையாக விற்பனை செய்து வந்தன.

மேற்கூறப்பட்ட நடவடிக்கைகளினால் ஜெர்மனியின் விவசாயத்தில் எத்தகைய மாறுதல்கள் ஏற்பட்டன என்பதைப் பின்வரும் மேற்கோளிலிருந்து நன்கு அறியலாம்:

'சிதைந்த பண்ணைக் கட்டடங்கள்—சுகாதாரமற்ற மாட்டுத் தொழுவங்கள் — ஒழுக்கமற்ற முரட்டுத்தனமான விவசாயிகள் — மது அருந்துதலும் சண்டையிடுதலும் — குறைவான பழைய கருவிகளை வைத்து வேலை செய்ததால் பண்படாத நிலங்களிலிருந்து வரும் குறைந்த வருமானம் — இவை முன்பு. ஆனால், இன்றோ அதே கிராமம் துப்புரவாகவும் நல்ல சூழ்நிலை

நிறைந்தும் காணப்படுகிறது. நல்ல கட்டடங்கள் — நல்ல உடை அணிந்த மக்கள் — அவர்களின் நன்னடத்தை — ஒவ்வொரு விவசாயியும் நவீன கருவிகளை உபயோகிக்கின்றனர். பண்ணைகளின் தரமும் உயர்ந்துவிட்டது. கவனமாகவும் முழுமையாகவும் பயனடைவதால் அவைகளிலிருந்து கிடைக்கக்கூடிய வருமானமும் அதிகம். இத்தகைய மாறுதல்கள் எல்லாமே சாதாரண ரபேசன் பாங்குகளினால் ஏற்படுத்தப்பட்டவையே'. (C. R. பேஃ அவர்களின், 'கூட்டுறவு — உள்நாட்டிலும் வெளி நாட்டிலும்' என்ற நூலிலிருந்து.)

மேலே குறிப்பிட்ட விதமாகத் தனிச்சிறப்பு வாய்ந்த விவசாய கூட்டுறவுக் கடன் முறையானது ஐரோப்பாவின் பல நாடுகளிலும் காணப்படுகின்றது. அங்கெல்லாம் அவ்வியக்கமானது தன்னிறைவு உள்ளதாயும் சுயபலம் மிக்கதாகவும் வளர்ந்து, விவசாயிகளிடையே சிக்கனப் பழக்கத்தை மிக வெற்றிகரமாக வளர்த்துவிட்டிருக்கின்றது. அச் சிக்கனத்தின் பயனாக அவர்கள் சேமித்து வைத்திருக்கும் தொகைகளை அரசாங்கக் கடன் பத்திரங்களிலும், நீண்ட காலக் கடன்களை அளிக்கும் நில அடைமான பாங்குகளிலும், மற்றும் கூட்டுறவு வியாபாரச் சங்கங்களிலும் முதலீடு செய்து வந்தார்கள். கூட்டுறவு இயக்கத்தின் பொருளாதார, சமூக முக்கியத்துவத்தை நன்கு உணர்ந்த அந் நாட்டின் அரசாங்கமும் கூட்டுறவு பாங்குகளின் மூலமாகக் கடன் வசதிகள் அளிக்கத் தொடங்கிற்று. அதைத் தவிர அரசாங்கமும் கூட்டுறவுச் சங்கங்களும் இணைந்த நிறுவனங்களும் தோன்றின. அத்தகைய நிறுவனங்களில் முக்கியமானது ஜெர்மன் கூட்டுறவு பாங்கு. இன்றைய நிலையில் ஆங்காங்குள்ள சிறுசிறு கடன் பாங்குகளும் பிராந்திய பாங்குகளும் சுயதேவைப் பூர்த்தி செய்துகொள்ளும் நல்ல நிதிநிலைமையைக் கொண்டிருந்தாலும், ஆரம்ப காலத்தில் இந்த ஜெர்மன் கூட்டுறவு பாங்குதான் அவைகளுக்கு வேண்டிய நிதி உதவியைச் செய்துவந்தது. இன்றும் அது விவசாய பாங்குகளுக்கும் தொழில் பாங்குகளுக்கும் ஒரு பொது நிலையமாக விளங்கி, பரஸ்பர உதவிகளுக்கு வசதி செய்து கொடுத்து வருகின்றது.

இனி, ஃபிரான்ஸ் நாட்டிலும் விவசாயக் கூட்டுறவு இயக்கமானது அரசாங்க ஆதரவு பெற்றதாகவே உள்ளது. உண்மையில், அங்கு அரசாங்கம்தான் முதன் முதலில் கூட்டுறவு இயக்கத்தை ஆரம்பிக்கும் முயற்சிகளை மேற்கொண்டது. அங்கு கிராம பாங்குகளும் கூட்டுறவுக் குழுக்களும் இருந்தபோதிலும் பிராந்திய பாங்குகள்தாம் பலம்பெற்று விளங்குகின்றன. தவிர, விவசாயக் கடன்

கொள்கைகளை வகுப்பதிலும் அவை பெரும் பங்கு கொள்ளுகின்றன. கடன்கள் பெரும்பாலும் குறுகிய காலம், மத்திய காலம், நீண்ட காலம் என்ற வகையில் கொடுக்கப்படுகின்றன. அவரவர்களுடைய சொந்த நாணயத்தின்மேல் கொடுக்கப்படும் அக் கடன் முறையின் விநோதமான அம்சம் என்னவென்றால், அக் கடன்தாரர்களுக்கு அவரவர்களின் மனைவிமார் பிணை நிற்பதுதான். இதைத் தவிர, கூட்டுறவு முறையில் ஆலைகள் நடத்துவதற்கோ, மதுத் தொழிற்சாலைகள் ஆரம்பிப்பதற்கோ விரும்பும் விவசாயிகளுக்கும் கடன்கள் வழங்கப்படுவதுண்டு. இத்தகைய வியாபார முயற்சிகளைப்பற்றிப் பின்னர் வேறோர் இடத்தில் தெரிந்து கொள்ளலாம்.

எகிப்து, கிரீஸ் முதலிய நாடுகளிலும், ஃபிரெஞ்சு ஆதிக்கத்தின் கீழ் உள்ள வேறு பல நாடுகளிலும் ஃபிரெஞ்சு கூட்டுறவு முறையே சில மாறுதல்களுடன் நடைமுறையில் இருந்துவருகிறது. ஐரோப்பாவின் மத்தியப் பகுதிகளிலும் கிழக்குப் பகுதிகளிலும் ஜெர்மானியக் கூட்டுறவு முறையைப் போன்றதோர் அமைப்பே பரவியுள்ளது. அந் நாடுகள் ஜெர்மனியிலிருந்து கூட்டுறவு இயக்கத்தை அப்படியே பின்பற்ற ஆரம்பித்தன என்று சொல்வதற்கில்லை. ஏனெனில், ஜெர்மனியில் கூட்டுறவு இயக்கம் ஆரம்பமான அதே காலத்திலேயே போலந்து, செக்கோஸ்லோவேகியா ஆகிய நாடுகளின் விவசாயச் சீர்திருத்தவாதிகளும் தாமாகவே கூட்டுறவு முயற்சிகளைக் கைக்கொண்டு அவைகளை ஓர் இயக்கமாக வளர்த்துவந்தனர். ஆகவே, அந் நாடுகள் கூட்டுறவு முறைகளின் சில நடைமுறை நுணுக்கங்களைத்தான் ஜெர்மனியிலிருந்து கற்றுக்கொண்டனவேயன்றி, அடிப்படைக் கொள்கைகளைத் தாமே வகுத்து வளர்த்துக்கொண்டன. அந் நாடுகளின் விவசாயக் கூட்டுறவுச் சங்கமானது தன் சுயபலத்தை நம்பியே வளரவேண்டியிருந்தது. அவ்வியக்கமானது அந் நாட்டு மக்களின் தேசிய உணர்ச்சிக்கு ஒரு தூண்டுகோலாக அமைந்தது; ஜனநாயக முறைகளிலும் நிர்வாகப் பொறுப்புகளிலும் மக்களுக்குப் பயிற்சி அளிக்கும் ஒரு வழியாக விளங்கிற்று. முதலாவது உலக யுத்தத்திற்குப்பின் அந் நாடுகள் சுதந்திரம் அடைந்ததற்கும் அவ்வியக்கத்தில் மக்களுக்கு இருந்த ஈடுபாடுதான் காரணமாக ஆயிற்று. இன்னும் கிழக்கே உள்ள பால்கன் தீபகற்பத்திலுள்ள சிறுசிறு நாடுகளில் விவசாயிகளின் நிலை மத்திய ஐரோப்பாவை விட மோசமாகவே இருந்தது. பணம் படைத்த பரோபகாரிகள் அங்கு இல்லை. ஆகவே, கூட்டுறவு இயக்கமானது பெரும்பாலும் அரசாங்கக் கடன்களையே நம்பியிருக்க வேண்டியிருந்தது. இருந்தபோதிலும், போதுமான அளவு நிதிவசதிகளைத் தாமே

தேடிக்கொள்ள வேண்டும் என்ற குறிக்கோளும் அச்சங்கங்களுக்கு உண்டு. பிளாண்டர்ஸ் (Flanders), தென் ஹாலந்து ஆகிய பகுதிகளின் கூட்டுறவு இயக்கத்திற்குக் கத்தோலிக்க விவசாயிகளின் சமூக அமைப்புகளே காரணமாயின. ஸ்காண்டிநேவியாவிலுள்ள சில நாடுகளிலும் பிரிட்டிஷ் தீவுகளிலும் வேறு பல நிறுவனங்கள் விவசாயிகளின் கடன் தேவைகளை நல்ல முறையில் பூர்த்திசெய்து வந்தபடியால், ரபேசன் முறையிலான கூட்டுறவுக் கடன் சங்கங்கள் அந் நாடுகளில் தோன்றவில்லை. என்றபோதிலும், இருபதாம் நூற்றுண்டின் மத்தியில், பிரிட்டனில், விவசாயிகளுடைய கடன் தேவைகள் முழுவதையும் பூர்த்தி செய்ய முடியாத சில பிரச்சினைகள் தோன்றின. பெருநிலக்கிழார்கள் தமது பண்ணைகளுக்கு வேண்டிய முதலீடுகளைச் செய்யமுடியாமல் இருந்தார்கள். சிறு தரத்து விவசாயிகள்—முக்கியமாகக் குத்தகைக்குப் பயிரிடுபவர்கள்—பாங்குகளிலிருந்து கடன் வாங்குவதற்கு மிகவும் கஷ்டப்பட்டார்கள். பண்ணைத் தேவைகளின் விலைகளும் உயர்ந்துவிட்டன. ஆகவே, 1958-ல் கூட்டுறவு மொத்த வியாபார சங்கமும், வேறு பல பெரிய விவசாயக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களும் ஒன்றுசேர்ந்து தேசீய விவசாயக் கடன் நிறுவனம் ஒன்றை ஏற்படுத்தின.

ஜெர்மானிய முறை விவசாயக் கூட்டுறவு இயக்கமானது இந் நூற்றுண்டின் ஆரம்பத்தில் ஒரு விநோதமான முறையில் மற்ற நாடுகளிடையே ஸ்தாபிக்கப்பட்டது. ஆசிய நாடுகளின் பழமையான விவசாய மக்களிடையே இந்த ஜெர்மானிய முறை அப்படியே புகுத்தப்பட்டது. அதற்கான ஆரம்ப வழிகளை வகுத்தவரும் ஓர் ஐரோப்பியரே. இந்திய விவசாயிகள் பல நூற்றுண்டுகளாகத் தாங்க முடியாத அளவு கடன் பளுவினுல் அவதியுற்று ஐரோப்பிய விவசாயிகளைவிட ஏழ்மையில் மூழ்கியிருந்தனர்; வியாபாரிகளான லேவாதேவிக்காரர்களின் பிடியில் சிக்கித் தவித்தனர். சில மாகாணங்களில் விவசாயிகள் தங்களது நிலச்சுவான்தாரரை நம்பித்தான் வாழவேண்டியிருந்தது. மேலும், அவர்கள் அடிப்படைப் பொருளாதாரத் தத்துவங்களை அறியாமல் வரவுக்குமேல் செலவு செய்யும் பழக்கம் உடையவர்களாக இருந்தார்கள்; வழக்கு வியாஜ்ஜியங்களிலும் பணத்தை விரயம் செய்துவந்தார்கள். இந்நிலையில் இந்திய அரசாங்கம், சர். ஃபிரடெரிக் நிகல்சன் என்பவரை, ஐரோப்பிய விவசாயிகள் எவ்விதம் கடன் பிரச்சினைகளைத் தீர்த்துக்கொள்ளுகின்றுர்கள் என்பதை அறிந்து வரும் பொருட்டு அனுப்பியது. அவர் தமது 1897ஆம் வருடத்திய அறிக்கையில், ஜெர்மன் நாட்டின் ரபேசன் முறைக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களைப் போன்ற சங்கங்களை இந்தியாவில் ஆரம்பிக்கலாம் என்று சிபார்சு செய்தார். பஞ்சாப், ஐக்கிய மாகாணங்கள்,

வங்காளம் ஆகிய பகுதிகளில் பரீட்சார்த்தமாக அத்தகைய சங்கங்கள் அமைக்கப்பட்டன. எல்லா இடங்களிலும் ஒரே சீரான வெற்றிகள் கிடைக்கவில்லையாயினும், 1904ஆம் ஆண்டில் கூட்டுறவுக் கடன் சங்கங்களின் சட்டம் (Co-operative Credit Societies Act, 1904) இயற்றப்படும் அளவிற்குச் சில இடங்களில் அச் சங்கங்கள் வெற்றியுடன் நடைபெற்றுவந்தன.

அச் சட்டத்தின்படி, இந்திய மாகாணம் ஒவ்வொன்றிலும் ஒரு கூட்டுறவுச் சங்கப் பதிவாளர் (Registrar of Co-operative Societies) நியமிக்கப்பட்டார். அவருடைய முக்கியமான வேலை கூட்டுறவுச் சட்டத்தை நிறைவேற்றிவைக்கும் பொறுப்பு ஒன்றே என்றுதான் கருதப்பட்டது. கூட்டுறவைப்பற்றிப் பிரசாரம் செய்தல், புதிதாகச் சங்கங்கள் ஆரம்பித்தல், சங்கங்களை மேற் பார்வை செய்தல் ஆகியவைகளை ஐரோப்பிய நாடுகளில் உள்ள தைப் போன்று ஆங்காங்குள்ள கூட்டுறவாளர்கள் கவனித்துக் கொள்ளவேண்டும். ஓரளவிற்கு இத்தகைய எண்ணங்கள் நிறை வேற்றப்பட்டிருப்பினும், ஆரம்ப காலங்களில் இக் கூட்டுறவு இயக் கத்தினால் நன்மை அடையவேண்டிய கல்வியறிவு அற்ற, பழைய நிலையிலுள்ள விவசாயிகளின் எண்ணிக்கை ஏராளமாக இருந்தது. அதே நேரத்தில், கல்வி அறிவு நிறைந்து, பொதுக் காரியங் களில் தங்களது நேரத்தைச் செலவிடக்கூடிய அளவிற்கு உற்சாகம் கொண்டவர்களின் எண்ணிக்கை மிகக் கொஞ்ச மாகத்தானிருந்தது. ஆகவே, சிறிது சிறிதாகக் கூட்டுறவுப் பதிவாளர்களும் அவர்களுடைய உதவியாளர்களும் கூட்டுறவு இயக்கத்தைச் சீர்படுத்தி, மேற்பார்வை செய்வதில் அதிக கவனம் செலுத்தினார்கள். அவ்விதம் அரசாங்க அதிகாரிகளின் மூலமாகக் கூட்டுறவு இயக்கத்தைப் பெருக்க முற்படுவதில் பலவித ஆபத்துகள் உண்டு என்பது உண்மை என்றபோதிலும், அன்றைய சூழ் நிலையில் இந்திய விவசாயிகளின் நிலைமையைச் சீர்படுத்துவதற்கு அத்தகைய தூண்டுதலும் உதவிகளும் அவசியமாகவே இருந்தன. அரசாங்க அதிகாரிகள் அனைவருமே ஆரம்பத்தில், ஒருசிலரைத் தவிர, இந்தியர்களாகவே இருந்தனர். இந்திய நாடு சுதந்திரம் அடைவதற்கு நீண்ட நாள்களுக்கு முன்பே அந்த ஒருசில ஐரோப்பிய அதிகாரிகளும் வேலை ஓய்வு பெற்றுவிட்டனர்.

சுருக்கமாகக் கூறப்போனால், கூட்டுறவுக் கடன் இயக்கமானது இப்போது இந்திய நாட்டில் குறிப்பிடத்தக்க வகையில் வெற்றி பெற்றுள்ளது. ஏறக்குறைய ஒரு கோடி அங்கத்தினர்களைக் கொண்ட ஓர் இலட்சத்து ஐம்பதினாயிரம் கூட்டுறவுக் கடன் சங்கங்கள் அங்கு உள்ளன. அவைகள் அனைத்துமே மத்திய

இராஜீயக் கூட்டுறவு வங்கிகளில் இணைக்கப்பட்டுள்ளன. எல்லா இராஜீயக் கூட்டுறவு வங்கிகளும் ரிஸர்வ் பாங்க் ஆப்ஃ இந்தியா வுடன் தொடர்பு கொண்டுள்ளன. அவைகளில் ஆண்டு ஒன்றிற்கு ஏறத்தாழ ஐந்து கோடிப் பவுன் மதிப்பிற்கு லேவாதேவி நடைபெறுகின்றது. இந்தியக் கிராமங்களின் பிற்போக்கான நிலைமையையும், வியாபார அனுபவம் மற்றும் பொதுக் காரியப் பொறுப்பு இல்லாத அந் நாட்டு மக்களின் கல்வியின்மையையும் கருத்திற் கொண்டு பார்த்தால், இது ஒரு சாதனையேயாகும். எழுதப்படிக்கத் தெரிந்த ஒரு நபர்கூட இல்லாத கிராமங்களில் கூட, கூட்டுறவுச் சங்கங்களில் எப்படிக் கொடுக்கல்வாங்கல் கணக்குகளை அச் சங்கங்களின் நிர்வாகஸ்தர்கள் ஞாபகத்தில் வைத்துக்கொண்டு, பின் தக்க தருணத்தில் அதை கணக்குப் புத்தகங்களில் பதித்துக்கொள்ளுகின்றார்கள் என்பதற்கு ஏராள மான உதாரணங்கள் உண்டு. எப்பொழுதாவது படிக்கத் தெரிந் தவர்கள் அக் கிராமங்களுக்கு வரும்பொழுது, அவர்கள் வாயிலாக அக் கணக்குகளைச் சரிபார்த்துக்கொள்வதும் உண்டு. இவ்விதமாக அவர்கள் தங்கள் சங்கங்களின் கணக்குகளைக் குற்றங்குறைகள் இல்லாமலே வைத்துக்கொள்ளுகின்றார்கள்.

இவ்விதமாக, வியாபார முறைகளிலோ, சுயதேவைப் பூர்த்தி முறைகளிலோ சிறிதும் பயிற்சி இல்லாத மக்களிடையே கூட்டுறவுக் கடன் இயக்கமானது மிக்க சிரமத்துடன் வளர்ச்சி யுற்றுள்ளது. அவ்வெற்றியும் பரிபூரணமானது என்று சொல்லி விட முடியாது. கிராமக் கடன் சங்கங்கள் ஒருபோதும் தங்களது நிதித்தேவையைத் தாங்களே டிபாசிட்டுகள் மூலமாகப் பூர்த்தி செய்து கொண்டதில்லை. அவைகள் எப்போதுமே கூட்டுறவு மத்திய பாங்குகளைத்தான் நம்பியிருக்கின்றன. அக் கூட்டுறவு மத்திய பாங்குகள் தனியார் துறையிலிருந்து பங்குகள் மூலமாகவும் டிப்பாசிட்டுகள் மூலமாகவும் நிதிவசதியைப் பெற்றுவந்தன. சமீப காலத்தில் அரசாங்கமும் அதிகமான அளவிலே பொருளா தார உதவியைச் செய்ய வேண்டிய நிலைமை ஏற்பட்டுள்ளது. சென்னை, பம்பாய், பஞ்சாப் முதலிய இராஜ்யங்களில் கூட்டுறவு இயக்கத்தில் ஆழ்ந்த பற்றுக் கொண்ட சில பதிவாளர்கள் (Registrars) நல்ல உயர்தரமான பயிற்சி முறைகளைக் கடைப் பிடித்து, ஏராளமானவர்களுக்குப் பயிற்சி அளித்தார்கள். அப்படிப் பயிற்சி பெற்றவர்கள், பிற்போக்கான கிராம மக்க ளிடையே ஓரளவு பொறுப்பு உணர்ச்சிகளையும் புரிந்து கொள்ளும் திறனையும் ஊட்டினார்கள் என்றபோதிலும், சில பகுதிகளில் கூட்டுறவுச் சங்கங்களே மிகச் சிறிய அளவிலே சிறு சிறு கடன்களை அளித்து, திரும்பப் பெற்றுக்கொள்ளும் ஆரம்ப

நிலையிலேயே உள்ளது. அப்படிக் கொடுக்கப்படும் கடன்களிலும் ஏறத்தாழ மூன்றில் ஒரு பகுதி தவணை கடந்தே நிற்கிறது. சில சந்தர்ப்பங்களில் கடன்தாரர்கள் குறிப்பிட்ட காலத்தில் திரும்பச் செலுத்த இயலாமற்போனல், கடன்களின் தவணைக் காலத்தை நீட்டிக்கொள்ளுவதுமுண்டு. கடன் கொடுக்கும் காலங்களில் போதிய கவனம் செலுத்தி யிருந்தால், அத்தகைய வேண்டாத சூழ்நிலைகளைத் தவிர்த்திருக்க முடியும். இந்தியக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் மொத்த அங்கத்தினர் தொகையை ஐரோப்பிய நாடுகளிலுள்ள நிலைமையுடன் ஒப்பிட்டுப் பார்த்தால், ஓரளவு அதிகமென்றே சொல்லலாம். ஆயினும், இந்தியாவின் கிராமாந்தர ஜனத்தொகையில் அது 5 சதவிகித அளவிற்குக்கூட இல்லை என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

இந்தியாவின் கூட்டுறவாளர்களும் அரசாங்க ஊழியர்களும் எந்த எந்தத் துறைகளில் இந்தியக் கூட்டுறவு இயக்கமானது தோல்வியடைந்துள்ளது என்பதை நன்கு உணர்ந்தே இருக்கின்றனர். ஆங்கிலேயரின் ஆட்சிக் காலத்திலும், 1947ஆம் ஆண்டில் இந்தியா சுதந்திரம் அடைந்த பிறகும், அடுத்தடுத்துக் கூட்டப்பட்ட பதிவாளர்களின் (Registrars) மகாநாடுகளில் அவ்வியக்கத்தின் குறைபாடுகள் கவனமாக ஆராயப்பட்டு வந்துள்ளன. இந்திய ரிசர்வ் பாங்கும் மிகப் பொறுமையாக அதன் பிரச்சினைகளையும் அவ்வியக்கத்தின் செயல்திறனையும் ஆராய்ந்து விளக்கமான அறிக்கைகளை வெளியிட்டுள்ளது. எது எவ்வாறு யினும், கூட்டுறவு இயக்கத்தில் எவ்வளவு குறைபாடுகள் காணப்படினும், இந்தியாவின் பொருளாதாரக் கொள்கையிலும், குறிப்பாக 2ஆவது ஐந்தாண்டுத் திட்டத்திலும் அதற்கு முக்கியமானதோர் இடம் அளிக்கப்பட்டுள்ளது.

கூட்டுறவுக் கடன் முறையானது, இந்தியாவைத் தவிர வேறு சில ஆசிய நாடுகளிலும் நடைமுறையில் கொண்டுவரப்பட்டுள்ளது. இலங்கையில் இவ்வியக்கமானது, ஆரம்பத்திலிருந்தே அதிகமான குறைபாடுகளின்றியும், அதிகமான மாறுதல்கள் இன்றியும் வளர்ச்சி பெற்றுள்ளது. அது சிறிய நாடாக இருப்பதுவும், மக்கள் அதிகமான கல்வியறிவு உள்ளவர்களாக இருப்பதுவும், அவர்கள் தயக்கமின்றிக் கூட்டுறவு முறைகளை ஏற்றுக்கொண்டதுமே அத்தகைய வளர்ச்சிக்குக் காரணம் என்று சொல்லலாம். மலேயாவிலும் அவ்வியக்கமானது மலேயர்கள், இந்தியர்கள், சீனர்கள் ஆகியர்களிடையே கிராமப்புறங்களில் மட்டுமன்றி நகர்ப்புறங்களிலும் வெற்றி அடைந்துள்ளது. அரசாங்க உதவி எதையும் அது நம்பியிருக்கவில்லை என்பது

மட்டுமன்றி அரசாங்கக் கடன் பத்திரங்களில் நிறைய முதலீடு செய்திருந்தது என்ற உண்மையும் குறிப்பிடத்தக்கது. ஜப்பானியர் அந் நாட்டைக் கைப்பற்றியபொழுது அவ்வியக்கமானது தனது வேலைகளை நிறுத்தும்படியாயிற்று. கூட்டுறவுப் பதிவாளரும் அவரது சிப்பந்திகளும் சிறையில் அடைக்கப்பட்டனர். சங்கங்களின் பதிவேடுகள் அழிக்கப்பட்டன. சில கூட்டுறவாளர்கள் கொல்லப்பட்டனர். ஆயினும், அந் நாட்டில் கூட்டுறவு உணர்ச்சி அழியவில்லை. போருக்குப் பின் வெகு விரைவில் அச் சங்கங்கள் வெற்றிகரமான முறையில் புத்துயிருடன் செயல்பட ஆரம்பித்துள்ளன.

பிலிப்பைன்ஸ், இந்தோனேசியா, இந்தோசைனு ஆகிய நாடுகளில் முதன்முதலாக ஏற்படுத்தப்பட்ட விவசாயக் கடன் முறைகள் அனைத்துமே அரசாங்கத்தின் ஆதரவு பெற்று அரசாங்கக் கட்டுப்பாட்டுடன்தான் வளர்ச்சிபெற்றன. தவிரவும், மக்களிடையே கூட்டுறவு உணர்ச்சியை ஏற்படுத்தப் போதுமான முயற்சிகள் கைக்கொள்ளப்படவும் இல்லை. என்றபோதிலும், அந் நாடுகளிலும் பர்மாவிலும் மேற்கத்திய நாடுகளின் ஆதிக்கம் ஒழிக்கப்பட்ட பின்னர், நாட்டின் விவசாயக் கொள்கைகளில் கூட்டுறவுக் கடன் முறையும் ஒரு முக்கியமான அம்சமாகக் கைக்கொள்ளப்பட்டுள்ளது.

சீனுவில், அரசாங்கத்தின் முயற்சி எதுவுமின்றிக் கூட்டுறவுக் கடன் முறையானது சீனப் பஞ்ச நிவாரணக் கமிஷனினுலும் (China International Famine Relief Commission) சில பல்கலைக் கழகங்களினுலுமே ஆரம்பித்து வைக்கப்பட்டது. பின்னர் உலக நாடுகளின் சபையானது (League of Nations) ஒரு கூட்டுறவு ஆலோசகரைச் சீன அரசாங்கத்திற்கு அனுப்பிவைத்தது. அவர் அங்கு இருந்து பல ஆண்டுகளாகக் கூட்டுறவு இயக்கத்தை ஒழுங்குபடுத்தி உற்சாகமூட்டிவந்தார். இந்தியாவைப்போன்றே, சீனுவிலும் தனியார் துறையிலிருந்து தேவையான நிதிவசதி கிடைத்துவந்தது. உண்மையில் அந் நாட்டின் பாங்குகள் கூட்டுறவுக் கடன் சங்கங்களுக்குப் பணவுதவி புரிவதில் மிகுந்த ஆர்வம் காட்டின. சீன விவசாயிகளும் மிக்க நாணயத்துடன் கடன் வாங்கித் திரும்பச் செலுத்திவந்தனர். ஆயினும், அந் நாட்டில் ஏற்பட்ட யுத்தக் கலவரங்களும், பணவீக்கமும், குடிப்பெயர்ச்சிகளும் அப்போதுதான் தோன்றி வளர்ந்துவந்த கூட்டுறவுக் கடன் சங்கங்களைப் பெரிதும் பாதித்தன. போதுமான அளவு சிப்பந்திகளைப் பயிற்றுவிக்க முடியாமற் போனதுடன், சங்கங்களை இணைத்து மேற்பார்வை செய்யவும் யாரும் இல்லாத

நிலைமை ஏற்பட்டது. இப்பொழுது பொதுவுடமை அரசாங்கத்தின் கீழ் விவசாயத் திட்டங்கள் வேறு திசை நோக்கித் திரும்பி யிருக்கின்றன.

பூகோள ரீதியில் சைப்ரஸ் நாடு ஆசியாவின் ஒரு பகுதியாகக் கருதப்படினும், மற்ற எல்லா வகைகளிலும் அதை ஓர் ஐரோப்பிய நாடு என்றே சொல்லவேண்டும். கடந்த முப்பது ஆண்டுகளாக அந் நாட்டில் சக்தி வாய்ந்ததோர் கூட்டுறவுக் கடன் இயக்கம் தோன்றி வளர்ந்துள்ளது. அதை அடிப்படையாகவும் மூலபல மாகவும் கொண்டு கூட்டுறவின் வேறு சில துறைகளிலும் பல நிறுவனங்கள் தோன்றியுள்ளன. அந் நாட்டின் கூட்டுறவு இயக் கத்தின் முக்கிய அம்சங்களில் ஒன்று பள்ளிக் குழந்தைக ளிடையே வளர்ந்து நிற்கும் கூட்டுறவுச் சிக்கனச் சங்கங்களாகும்.

ஆப்பிரிக்காவிலும் சமீபக் காலத்தில் இவ் வியக்கமானது புகுத்தப்பட்டுள்ளது. இந்தியாவிலும் மற்றும் சில நாடுகளிலும் கிடைத்த அனுபவங்களின் அடிப்படையில், ஆப்பிரிக்கக் கூட்டுறவு இயக்கத்திலே, நிதானமான கொள்கையே கடைப்பிடிக்கப்பட வேண்டும் என்று முடிவு செய்யப்பட்டது; ஒருமித்த சங்கங்களை உண்டாக்கும் முறை தவிர்க்கப்பட்டது. உண்மையில் ஆரம் பத்தில் பின்தங்கிய நிலையில் உள்ள ஆப்பிரிக்க நாடுகளில் பரவ லான விவசாயக் கடன் பிரச்சினைகள் உண்டா என்ற ஒரு சந்தேகம் இருந்தது. ஆகவே, கூட்டுறவின் மற்ற அம்சங்களை மட்டுமே அபிவிருத்தி செய்யவேண்டும் என்ற கருத்து நிலவியது. அங்கு ஆரம்பகாலத்தில் ஏற்பட்ட ஒருசில கடன் சங்கங்களும், சிறு தரத்து அரசாங்க ஊழியர்கள் மற்றும் மாத ஊதியம் பெறுவோர் ஆகியோர்களிடையேதான் தோன்றினவே ஒழிய, விவசாயிக ளிடையே அவை தோன்ற வாய்ப்பின்றிப்போயிற்று. ஆனால், இப்பொழுது நன்கு ஊன்றி ஆராயுங்கால், அங்கெல்லாம்கூட விவசாயிகளிடையே கடன் பிரச்சினைகள் இருக்கத்தான் செய் கின்றன என்ற உண்மை தெளிவாகியிருக்கிறது. ஏனெனில், அங்குள்ள இந்திய வியாபாரிகள் ஆப்பிரிக்க விவசாயிகளின் பொருளாதார ரீதியான நடவடிக்கையில் பெருமளவில் ஆதிக்கம் செலுத்திவருகின்றார்கள். ஆகவே, அந் நாட்டின் சமுதாய வாழ்க்கையில் லேவாதேவிக்காரர்களின் ஆதிக்கமும், கடன் விற்பனை முறையின் கேடுகளும் பரவாமல் தடுக்கக் கூட்டுறவின் உதவியை நாடவேண்டிய அவசியம் ஏற்பட்டுள்ளது.

'புது உலகம்' என்று அழைக்கப்படும் அமெரிக்க நாடுகளிலே, குவிபெக், நோவா ஸ்கோஷியா ஆகிய இரு பகுதிகளையும் தவிர,

மற்றப் பகுதிகளில் கூட்டுறவின் வளர்ச்சிக்குக் கடன் பிரச்சினைகள் அடிப்படையாக அமையவில்லை. அங்கெல்லாம் விவசாயத்தில் ஐரோப்பாவின் குடும்பப் பண்ணைமுறை பின்பற்றப்படுவதுடன், பெல்ஜிய நாட்டில் உள்ளதைப்போன்று, மிகத் தீவிரமான கத்தோலிக்க மதக் கொள்கைகளும் இணைந்துள்ளன. அக் கொள்கைகளின்படி, கூட்டுறவு இயக்கமானது கிராமங்களின் சமுதாய நல அபிவிருத்தியின் அடிப்படைத் தேவையாகக் கொள்ளப்பட்டுள்ளது. குவிபெக் பகுதியைவிட நோவா ஸ்கோஷியாவில்தான் இவ்வியக்கத்தில் சமீபகாலத்தில் நல்ல முன்னேற்றம் காணப்பட்டுள்ளது. ஃபிரெஞ்சு மொழி பேசும் மக்களைவிட ஆங்கில மொழி பேசுபவர்களே இதில் அதிகமாக இருப்பதுவும், விரிவான முதியோர் கல்வித் திட்டத்தின் அடிப்படையைச் சார்ந்திருப்பதுவுமே அத்தகைய வெற்றிக்குக் காரணம் என்று சொல்லப்படுகிறது. இதைத் தவிர, அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகளின் தொழிலாளர்களிடையிலும், மேற்குக் கனடாவின் விவசாயிகளிடையேயும் கூட்டுறவுக் கடன் இயக்கம் பரவியுள்ளது.

அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகளின் விவசாயிகளுக்கு வேண்டிய கடன் வசதிகள் முழுவதும் 'பண்ணைகள் நிதிவசதி நிறுவன'த்தினரால் (Farm Credit Administration) ஆங்காங்குள்ள பாங்குகளின் மூலமாக அளிக்கப்படுகின்றது. என்றபோதிலும், நோவா ஸ்கோஷியப் பகுதியில், அந் நாட்டு அரசாங்கமும் ஆன்டிகோனிஷ் நகரத்திலுள்ள பல்கலைக்கழகமும் ஆங்காங்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களை நிறுவ முயன்றுவருகின்றன. 'பண்ணைகள் நிதிவசதி நிறுவன'த்தின் மூலமாக அளிக்கப்படும் கடன்கள் பெரும்பாலும் அரசாங்கத்தின் ஆதரவு பெற்றவையே. ஆனால், காலப்போக்கில் விவசாய அங்கத்தினர்களும் அது சம்பந்தப்பட்ட பாங்கிகளிலே பங்குகள் பற்றிக்கொண்டார்கள். அரசாங்கத்திடமிருந்தும் பொதுமக்களிடமிருந்தும் பணவசதிகள் கிடைத்தன. அந்தப் 'பண்ணைகள் நிதிவசதி நிறுவன'த்தின் சேவை மிகுந்த பயனுள்ளதாகும். கடன் வசதிகள் மட்டுமன்றி வேறு பல ஆலோசனைகளையும் அது விவசாயிகளின் நிறுவனங்களுக்கு அளித்து வருகின்றது. தென் அமெரிக்க நாடுகள் சிலவற்றிலும், குறிப்பாக பிரேஸில் நாட்டில் கூட்டுறவுக் கடன் இயக்கம் சிறிது முன்னேற்றம் கண்டுள்ளது. மற்றப் பகுதிகளில் விவசாயிகள் பெரிதும் அரசாங்கக் கடன் வசதிகளையே நம்பியுள்ளார்கள்.

7. தொழிலாளர்களுக்கான கடன் வசதிகள்

ஜெர்மனியில் ரைன்லாந்துப் பகுதியின் விவசாயிகளுக்கிடையே திரு. ரபேஃசன் (Raiffeisen) சேவை செய்ய ஆரம்பித்த அதேகாலத்தில், திரு சூல்ஸ் டெலிட்ஸ் (Schulze Delitzsch) என்ற ஜெர்மானிய நீதிபதி—அந் நாட்டுச் சட்டமன்ற உறுப்பினரும் கூட—விவசாயிகள், சிறுசிறு தொழிலாளிகள் ஆகியோரின் பொருளாதார நிலையைக் கண்டறியும்பொருட்டு அமைக்கப்பட்ட ஒரு குழுவின் தலைவராக நியமிக்கப்பட்டார். அக் காலத்தில் ஜெர்மானிய நாட்டுப் பொருளாதாரத்தில் அவ் விவசாயிகளும் தொழிலாளிகளும் பெரும் பங்கு வகித்தனர். அக் குழுவின் முன் கூறப்பட்ட சாட்சியங்களிலிருந்து, அந் நாட்டுக் கிராமாந்தர மக்களின் வறுமைக்கும் ஸ்திரமற்ற நிலைமைக்கும் அவர்களின் கடன் பளுவே அடிப்படைக் காரணமாக அமைந்திருந்தது என்ற உண்மையைத் திரு. சூல்ஸ் டெலிட்ஸ் உணர்ந்தார். அதைப் பற்றிய அவரது சிந்தனையின் பயனாகக் கூட்டுறவு நாணயச் சங்கங்களைப்பற்றிய எண்ணம் உருவாகலாயிற்று. தொடர்ந்து அவர் தோற்றுவித்த கூட்டுறவுச் சங்கங்கள், திரு. ரபேஃசன் உருவாக்கிய சங்கங்களின் அமைப்புகளினின்றும் வேறுபட்டிருந்தன. அங்கத்தினர்களின் குண நலன்களின் அபிவிருத்திகளைவிட, அவர்களது பொருளாதார நிலையைச் சீர்படுத்துவதிலேயே அதிகமாக அவரது கவனம் சென்றது. ஆரம்பத்தில் தமது சங்கங்களில் அவர் வரையறுக்கப்படாத பொறுப்பு (unlimited liability) முறையையே கையாண்டபோதிலும், நாளடையில் அந் நாட்டுச் சட்டங்களின் மாறுதல்களை ஒட்டி, வரையறுக்கப்பட்ட பொறுப்பு (limited liability) முறையையே பின்பற்றலானார். அம் முறையே அச் சங்கங்களின் வரவுசெலவுகளின் அளவிற்கும், அங்கத்தினர்களின் பலதரப்பட்ட வேறுபாடுகளுக்கும் பொருத்தமாக அமைந்தது. அச் சங்கங்களின் நடவடிக்கைகள் ஒரு குறிப்பிட்ட பகுதியில் மட்டுமோ, அல்லது ஒருவருக்கொருவர் நன்கு பரிச்சய

முள்ளவர்களுக்கிடையில் மட்டுமோ வளர்ச்சியடையவில்லை. அவருடைய வங்கிகள் பலவும் பெரிய நகரங்களில் அமைக்கப் பட்டதுமன்றி, ஏராளமான அங்கத்தினர்களைக் கொண்டதாகவும் இருந்தன. ஒரு விதத்தில் அவர் திரு. ரபேஃசனைவிடக் கண்டிப் புள்ளவராகவே இருந்தார். அந் நாட்டின் லிபரல் கட்சி (Liberel Party) யைச் சேர்ந்த அவர் தமது சங்கங்களுக்கு அரசாங்க உதவியைப் பெறக் கண்டிப்பாக மறுத்துவிட்டார். அச் சங்கங்கள் நல்ல முறையில் நிர்வகிக்கப்பட வேண்டும்; தகுதியான அங்கத் தினர்களை மட்டுமே சேர்த்துக்கொள்ள வேண்டும்; சரியான காரியங்களுக்காக மட்டுமே கடன் கொடுக்கவேண்டும்; சங்கங் களுக்குத் தேவையான நிதிவசதியை அவர்களிடமிருந்தே பெற வேண்டும் என்பனவே அவரது கொள்கைகள். அடிக்கடி ஏற்பட்ட யுத்தங்கள், பணவீக்கம், இறுதியாக நாஜி ஆட்சி இவைகளின் காரணமாகத் திரு. சூல்ஸ் டெலிட்ஸின் சங்கங்கள் திரு. ரபேஃ சனின் சங்கங்களுடன் சில இடங்களில் கட்டாயமாக இணைக்கப் பட்டபோதிலும், அச் சங்கங்கள் அவரது ஆயுட்காலம் முழு வதிலும் பின்னர் சில காலமும்கூட சுயமாகவே இயங்கிவந்தன.

அவருடைய சங்கங்களுக்கும் திரு. ரபேஃசனின் சங்கங் களுக்கும் அடிப்படையான சில கொள்கை வேறுபாடுகள் உண்டு. தொழிலாளர்களுக்குத் தொழில் உற்பத்தியில் ஈடுபடும் பொருட்டுச் சிறுசிறு தொகைகளைக் கடனுகக் கொடுக்க வேண்டுமென்பதே அவரது நோக்கம். உதாரணமாக, காலணி செய்பவருக்குத் தோல், தையற்காரருக்குத் துணி, தொழிலகம், அச்சுக்கூடம் முத லியவற்றிற்கு வாடகை, சில்லறை விற்பனையாளருக்குப் பண்டங்கள் முதலியவற்றிற்கு அளிக்கப்படும் கடன் வசதிகளைக் குறிப் பிடலாம். கடன்கள் ரொக்கமாகவும் நடைமுறைக் கணக்குகள் மூலமாகவும் கொடுக்கப்பட்டு, ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்குப்பின் திரும்பப் பெறப்பட்டன. சமீப காலத்தில் இரயில்வே மற்றும் தபால் ஊழியர்களுக்காகவும் தனிப்பட்ட சிக்கன, கடன் வங்கிகள் ஆரம்பிக்கப்பட்டன. அத்துடன் தவணை முறையில் பண்டங்களை வாங்கித்தரும் வங்கிகளும் ஆரம்பிக்கப்பட்டன. இத்துறையில் கூட்டுறவு இயக்கமானது நகர்ப்புறங்களொடு மட்டும் நின்றுவிடாமல், கிராமப்புறங்களில் விவசாயிகளுக்கான வங்கிகளும் நிறுவப்பட்டன. திரு. ரபேஃசனுல் ஆரம்பிக்கப்பட்ட சிறுதர கூட்டுறவுக் கடன் சங்கங்களே சிறு குடியானவர்களுக்கு உதவியாக இருந்தபடியால், பெருந்தர விவசாயிகள் மட்டுமே அதிகமான அளவில் அவ் வங்கிகளில் பங்குகொண்டனர். வரை யறுக்கப்பட்ட சங்கங்களில்கூட, ஓரளவிற்குக் கூடுதலான பங்குகள்

எடுப்பவர்களுக்கு மட்டுமே இடம் தரப்பட்டது. சிறிதும் பண வசதி அற்றவர்களுக்குக் கடன் வசதி மறுக்கப்பட்டது.

இவ்வாறு திரு. சூல்ஸ் டெலிட்ஸ் அவர்களின் சங்கங்கள் வளர்ந்து பிரதேசவாரியானவும், மற்றும் நாடு முழுவதற்குமானவுமான ஆலோசனைக் குழுக்களை அமைத்துக்கொண்டன. திரு. ரபேஃசனுடைய இயக்கமும் பொதுவான ஒரு தணிக்கைப் பொதுச் சங்கத்தை (Auditing Union) தோற்றுவித்தது. அப் பொதுச் சங்கம் மற்றச் சிறு சங்கங்களின் கணக்கு முறைகளைத் தணிக்கை செய்து மேற்பார்வையிட்டதுமன்றி, அரசாங்கத்தின் கண்டிப்பான ஒழுங்கு முறைகளினின்று ஓரளவிற்கு விடுதலையும் அளித்தது. இரண்டாவது உலக யுத்தத்திற்குப்பின் இவ் வியக்கமானது ஐந்து பிரதேசங்களை ஏற்படுத்தியுள்ளது. மற்ற விவசாய வங்கிகளைப் போன்றே, அவைகளும் 'ஜெர்மன் கூட்டுறவு வங்கி'யைக் (German Co-operative Bank) கணக்குத் தீர்வு நிலையமாகக் (Clearing House) கொண்டுள்ளன.

சமீபகாலத்தில் தனியார் துறைத் தொழில் நிறுவனங்கள் அனைத்தும் ஒன்றுகூடி, தங்களுக்கென ஒரு பொது 'மொத்தக் கொள்முதல் நிறுவனம்' ஒன்றை அமைத்துக்கொண்டன. மற்ற வங்கிகளைச் சார்ந்திராமல், அது தனது அங்கத்தினர்களின் தொழில்களுக்கான கச்சாப் பொருள்களையும், சில்லறை வியாபாரிகளுக்கான பண்டங்களையும் வாங்கிக் கொடுப்பதில் ஈடுபட்டுள்ளது. ஜெர்மனியிலுள்ள இத் தனியார் நிறுவனங்கள், கூட்டுறவுப் பண்டகசாலைகளுக்கும் மற்றும் கூட்டு வியாபார அமைப்புகளுக்கும் எதிராகப் போட்டியிடும் நோக்கத்துடனேயே இத்தகைய முயற்சிகளில் ஈடுபட்டிருந்தன. அம் முயற்சிகள் சிலருக்குக் கூட்டுறவுக் கொள்கைக்கு முரணாகத் தென்பட்டாலும், சிறு தொழிலதிபரும், சிறு விவசாயியைப்போல் கடன் வசதி பெறத் தகுதியுள்ளவரே என்ற உண்மையையும் உணரத்தான் வேண்டும்.

இத்தகைய 'நகர்ப்புறக் கூட்டுறவு மக்கள் வங்கி'களை ஆரம்பிக்கும் முறையானது மற்ற ஐரோப்பிய நாடுகளுக்கும் பரவியது. குறிப்பாக, வட இத்தாலியில் அந் நாட்டின் முன்னாள் முதன் மந்திரியாக இருந்த லிபரல் கட்சியாளரான திரு. லஸ்ஸட்டி (Luzzatti) என்பவர் அம் முறையை வெற்றிகரமாகவும் செயல்படுத்தினார். அவர் அவ் வங்கிகளில் ஆரம்பத்திலிருந்தே வரையறுக்கப்பட்ட பொறுப்பு முறையைப் புகுத்தி, தனிநபர் பங்குகளைக் குறைத்து, ஊதியமற்ற நிர்வாகஸ்தர்களைக் கொண்டு ஜனநாயக

முறையில் நடத்திவந்தார். இருந்தபோதிலும், அவரது வங்கிகள் எல்லா அம்சங்களிலும் 'சூலஸ்டெலிட்ஸ்' வங்கிகளைப் போன்றே இருந்தன.

ஃபிரான்ஸ், ஸ்விட்ஸர்லாந்து, பெல்ஜியம் முதலிய நாடுகளிலும் இத்தகைய 'மக்கள் வங்கிகள்' (Peoples Banks) உள்ளன. அவைகளெல்லாம் ஒரு குறிப்பிட்ட அளவிற்கு வெற்றிகரமாக நடைபெறுவதன்றி, விவசாயக் கூட்டுறவுக் கடன் சங்கங்களைப்போல் முக்கியத்துவம் வாய்ந்திருக்கவில்லை. தவிர, அவையெல்லாம் அந் நாட்டின் கூட்டுறவு இயக்கத்தினின்றும் ஓரளவு விலகி நின்றே செயல்பட்டுவருகின்றன. ஏனெனில், அவைகளின் பெரும்பான்மை அங்கத்தினர்களான சிறு தர வியாபாரிகளும், சிறு முதலாளிகளும் அந் நாடுகளின் இயக்கத்தில் பெரிதும் ஈடுபட்டுள்ள தொழிலாளர்கள் மற்றும் விவசாயிகள் முதலியவர்களுடன் மிகமிகக் குறைந்த தொடர்புள்ளவர்களாகவே இருந்து வருகின்றனர். ஜெர்மனியில் கூட்டுறவு இயக்கத்திற்கு ஏற்பட்ட சிறந்த வெற்றியைத் தவிர, அம் முறை பொதுவாகச் சிறிது தொழிற்பட்டறைகள், தரமில்லாத வங்கிமுறை ஆகிய துறைகளில் மட்டும் கடைப்பிடிக்கப்பட்டுவந்தது. ஆனால், தொழில் மற்றும் நிதி வசதிகளில் மிகவும் முன்னேறிய பிரிட்டனில் அது என்றும் ஏற்பட்டதில்லை. பிரிட்டனின் உற்பத்திப் பெருக்கமும், சங்கிலித் தொடர் போன்ற விற்பனை நிலையங்களும் உற்பத்தியாளர் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் இடத்தைப் பெரிதும் பிடித்துக்கொண்டு விட்டன. தவிர, அந் நாட்டின் வங்கி முறையும், சிறிய பெரிய வர்த்தகர்கள் அனைவருக்கும் நீண்ட காலமாகவே சேவை செய்து வருகின்றது. சமீப காலத்தில் அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகளில் தனிப்பட்ட வர்த்தகர்களின் கூட்டுறவு மொத்த விற்பனை முறை ஏற்பட்டிருக்கிறது. அம் முறையை பிரிட்டனிலும் பலர் கடைப்பிடித்துவருகின்றனர். இது எவ்வளவு தூரம் வெற்றிகரமாக அமையும் என்பதை இப்பொழுது திட்டவட்டமாகக் கூறுவதற்கில்லை.

அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகளில் புழக்கத்தில் இருந்துவரும் கிரடிட் யூனியன்கள் (Credit Unions) முற்றிலும் மாறுபட்ட தன்மை கொண்டதோர் முன்னேற்றமாகும். விவசாயக் கடன் துறையில் ஜெர்மானிய முறையைப் பற்றியும், அம்முறை குவிபெக்கில் (Quebec) எவ்வாறு பின்பற்றப்பட்டது என்பதைப்பற்றியும் அறிந்த சிலர் அதைத் தாங்களும் பின்பற்றி நடைமுறையில் கொண்டுவரலாயினர். 1909ஆம் ஆண்டில் மஸ்ஸாஸுசெட்ஸ் (Massachusetts) என்ற அமெரிக்கப் பகுதியில் 'கிரடிட் யூனியன் சட்டம்'

(Credit Union Law) ஒன்று இயற்றப்பட்டது. 1921ஆம் ஆண்டிற்குள் அமெரிக்காவின் கீழ்க் கரைப் பகுதியிலுள்ள மற்ற மூன்று நாடுகளும் அதேபோன்ற சட்டத்தை இயற்றிவிட்டன. அதன் பயனாக 200 கிரடிட் யூனியன்கள் நிறுவப்பட்டு, 72,000 அங்கத்தினர்களுடனும், சுமார் 20 இலட்சம் டாலர் முதலீட்டுடனும் அவை செயலாற்றின. 1921ஆம் ஆண்டில் 'தேசிய கிரடிட் யூனியன் விஸ்தரிப்புப் பணிகள்' (Credit Union National Extension Bureau) ஒன்று ஆரம்பிக்கப்பட்டது. அதன் பலனாக மிக விரைவான முன்னேற்றமும் ஏற்பட்டது. அமெரிக்க நாட்டுக் கூட்டுறவுக் கடன் இயக்கத்தில், குவிபெக் மாகாணத்தின் திரு. அல்போன்ஸா தேஜார்டின், மஸ்ஸாஸுசெட்ஸ் இராஜ்யத்தின் வங்கி ஆணையாளரான திரு. பியரிகே, நியூ இங்கிலாந்து இராஜ்யத்தின் வர்த்தகரும், கொடையாளியுமான திரு. இ. ஏ. ஃபிலேன் அங்கு அவ் வியக்கத்தின் முன்னோடிகள் என்று கூறத்தக்கவர்கள். இவர்களில் திரு. ஃபிலேன் முன்பே இந்தியாவில் கூட்டுறவுக் கடன் முறையை நேரில் கண்டறிந்திருந்தனர்.

மேலே கூறப்பட்ட தேசிய கிரடிட் யூனியன் விஸ்தரிப்புப் பணிமனையானது, கூட்டுறவுக் கல்வி, பிரசாரம் முதலிய பொறுப்புகளை வகித்துவந்தது. அதற்கு வேண்டிய நிதி வசதிகளைத் திரு. ஃபிலேன் அவர்களே ஆரம்ப காலத்தில் செய்துவந்தார். அதனுடைய முக்கியக் குறிக்கோள் இயன்ற அளவிற்கு கிரடிட் யூனியன் சட்டத்தை அமெரிக்க ராஜ்யங்கள் அனைத்திலும் இயற்றச் செய்யவேண்டும் என்பதேயாகும். அது போலவே அடுத்த சில ஆண்டுகளிலேயே முப்பத்திரண்டு இராஜ்யங்கள் அச்சட்டத்தை இயற்றிவிட்டன. அச் சட்டத்தின் பயனாக ஏராளமான கூட்டுறவு கிரடிட் யூனியன்கள் தோன்றவேண்டும்; அவைகள் தங்களுக்குள் கூட்டு நிறுவனங்களை ஏற்படுத்திக் கொண்டு, நல்ல மேற்பார்வைக்கான சூழ்நிலையை உருவாக்க வேண்டும் என்பதே அந்தப் பணிமனையின் அடுத்த குறிக்கோளாக அமைந்தது.

ஐரோப்பிய நாடுகளின் அனுபவத்தை ஒட்டியே, அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகளிலும், நடைமுறையில் இருந்துவந்த லேவாதேவி முறையின் கொடுமைகளையும், கடன் விற்பனை, தவணை விற்பனை முறை ஆகியவைகளின் குறைபாடுகளையும் தீர்த்து வைப்பதையே கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் தமது முக்கியச் சேவையாக எடுத்துக் கொண்டன. மேலே கூறப்பட்ட தவணை முறைகளில், தனியார் துறை வியாபாரிகள் தங்களது விற்பனைத் திறமையினால், நிதிவசதி குறைந்தவர்களையும், அனுபவமற்ற பொதுமக்களையும், தங்கள்

தங்கள் இல்லங்களை அமெரிக்க நாட்டு வாழ்க்கைத் தரத்திற்குத் தகுந்தாற்போல் அமைத்துக் காட்டி, தங்கள் வியாபாரத்தையும் பெருக்கிவந்தார்கள். ஒருபுறம் அது மக்களின் வாழ்க்கைத் தரத்தை உண்மையிலேயே உயர்த்தியிருந்தாலும், மறுபுறம் ஒரு ஸ்திரமற்ற பொருளாதார நிலைக்கு அடிப்படையாகவும் அமைந்து விட்டது. உதாரணமாக, நவீன முறையில் சுத்தம் செய்யும் இயந்திரம் முதலியவைகளைத் தவணைமுறையில் வாங்கியுள்ள குறைந்த ஊதியம் பெறும் ஒருவர், தமக்கு உடல் நலம் குன்றியிருக்கும் போதோ அல்லது வேலையின்றி இருக்கும்போதோ, தவணைப் பணத்தைச் செலுத்த இயலாமற்போய்விடுகிறது. அதுபோலவே தினசரித் தேவைகளைக் கடனுகப் பெறுவதும் தீங்கு இழைக்கக் கூடியதே.

திரு ஃபிலேனும் அவரது நண்பர்களும் இப் பிரச்சினையை, ராக்டேல் முன்னோடிகளைப் பின்பற்றி நுகர்வோர் கூட்டுறவுகளை ஏற்படுத்துவதன்மூலம் தீர்க்க முயலவில்லை. அமெரிக்காவில் பரம்பரையாக இருந்துவந்த தனியார் துறை வர்த்தகமானது மிகவும் பலம் பொருந்தியதாக இருந்தது. அந்நாட்டின் தொழிலாளர்களும் அளவிற்குத் தேவையான முயற்சியும், ஸ்திரமான வேலை வாய்ப்பும், நிலையான குடியிருப்பு வசதிகளும் கொண்டவர்களாக இல்லை. ஆகவே, அங்குத் தோன்றியிருந்த கிரெடிட் யூனியன்கள் இப் பிரச்சினைக்கு எதிர்முனையிலிருந்து தீர்வுகாண விழைந்தன. அவை தொழிலாளர்களிடையே சிக்கன உணர்ச்சிகளைப் புகுத்தியும், சிறு சேமிப்பு வசதிகளை ஏற்படுத்திக் கொடுத்தும், உண்மையான தேவைகளுக்குப் பணம் தேவைப்பட்டவர்களுக்கு நியாயமான வட்டிக்குக் கடன் வசதி தந்தும் பணிபுரிய ஆரம்பித்தன.

அவ்வியக்கமானது இரு வழிகளில் புதுமை ஏற்பாடுகளை உருவாக்கியது. அங்கத்தினர்கள் அனைவரும் ஊதியம் பெறும் தொழிலாளர்களாகவே இருந்தனர். தொழிற்சாலைகள் அல்லது விவசாயம் போன்ற சொந்த முயற்சிகள் ஏதும் அவர்களுக்குக் கிடையாது. அவர்களுக்குத் தொழிற் கருவிகளும் மூலப்பொருள்களும் வாங்கி, பொருள்களை உற்பத்திசெய்து விற்று, அதன்மூலம் வருவாயைத் தேடிக்கொள்வதற்காகக் கடன் வசதியும் அவசியமில்லை. ஆகவே, கிரடிட் யூனியன்கள் சிக்கன வாழ்வைக் கருதிக் கடன் கொடுக்கவேண்டியிருந்ததன்றி, எவ்வித 'உற்பத்தி நோக்கத்திற்காகவும்' கடன் கொடுக்கவேண்டியிருக்கவில்லை. அக் கடன்கள்மூலம் தொழிலாளர்கள் தங்கள் அன்றாடத் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்துகொண்டு, தங்கள் வருவாயினின்றும் சிறுகச் சிறுகச்

சேமித்து, அச் சேமிப்பையே கட்டாயமாக அக் கடன்களுக்கு ஈடாக்க வேண்டும். அனைவருமே தொழிலாளர்களாக இருந்த காரணத்தால், அக் கிரடிட் யூனியன்களும் அவர்களது தொழிற் சாலைகளிலேயே ஏற்படுத்தப்பட்டதன்றி, அவர்களது குடியிருப்புகள் அதற்கு உகந்தவை அல்ல எனவும் கருதப்பட்டது. அநேக தொழில் அதிபர்களும் அதுபோன்ற இயக்கத்தை ஆதரித்து, அதன் நன்மைகளை விவரித்துக் கூற அதன் அமைப்பாளர்களுக்குப் பல வாய்ப்புகளையும் தந்து, அத் தொழிலாளர்களின் ஒப்புதலுடனே. அவரவர் வாங்கிய கடனுக்காக, அவரவர் ஊதியத்திலிருந்தே தவணைத் தொகைகளைச் சேகரித்துக்கொடுக்கும் ஏற்பாடுகளையும் அமைத்துத் தந்தனர்.

அத்தகைய கிரடிட் யூனியன்கள், தபால் காரியாலயங்கள், இரயில்வே நிறுவனங்கள், தொலைபேசிக் கம்பெனிகள், பெரிய வர்த்தக நிலையங்கள் ஆகியவற்றின் தொழிலாளர்களிடையே பரவ ஆரம்பித்தன. மேலும், கத்தோலிக்க மதத்தினர், நீக்ரோக்கள் போன்ற தனித்தனி இனத்தவரிடையேயும் அவை தோன்றின. ஏறத்தாழப் பத்து ஆண்டுகளுக்குள் அக் கிரடிட் யூனியன்களின் எண்ணிக்கை ஆறு மடங்கும், அவற்றின் அங்கத்தினர் தொகையும் சொத்துகளும் முறையே நான்கு ஐந்து மடங்குகளும் அதிகமாயின. 1929-30ஆம் ஆண்டுகளில் அமெரிக்காவில் ஏற்பட்ட பொருளாதார வீழ்ச்சியினால் அந் நாட்டின் வங்கிகளில் பல அழிந்து நிலைகுலைந்துபோனபோதிலும்கூட, கிரடிட் யூனியன்களில் ஒன்றுகூட நசிவுறவில்லை. 1950ஆம் ஆண்டு வாக்கில் அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகளில்மட்டும் ஐம்பத்துநான்கு 'பிரதேசக் கூட்டிணைக் கழகங்களின் (Regional Federations) கீழ் இணைக்கப்பட்ட 20,000 கிரடிட் யூனியன்கள் இருந்தன. அவற்றின் அங்கத்தினர் தொகை ஒரு கோடியாகவும், சொத்துகளின் மதிப்பு 150 கோடி டாலராகவும் உயர்ந்திருந்தன. மேலும், அவை கானடா, மேற்கிந்தியத் தீவுகள் முதலிய நாடுகளுக்கும் பரவத் தொடங்கின.

இயந்திரத் தொழிலாளர்களுக்குக் கூட்டுறவு முறையில் கடன் அளிப்பதில் அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகளே முதன்மை ஸ்தானம் பெற்றுள்ளது. மலேயா நாட்டில், அரசாங்க ஊழியர்கள், போலீஸ் அதிகாரிகள், தோட்டத் தொழிலாளர்கள் ஆகியவர்களிடையே சிறிது காலத்திற்கு முன்பே ஏற்படுத்தப்பட்ட கூட்டுறவுக் கடன் சங்கங்களும், இதுபோன்று சிக்கனம், அவசியக் கடன் ஆகிய கொள்கைகளை ஒட்டி ஏற்பட்டவையே என்ற உண்மையும் உணரத்தக்கது. இவையெல்லாம் அயல் பண்புடை

யவை என்று கருதப்பட்டு ஐரோப்பிய நாடுகளால் பின்பற்றப் படவில்லை போலும். பிரிட்டனிலோ அல்லது மற்ற ஐரோப்பிய நாடுகளிலோ ஐக்கிய நாடுகளின் உதாரணத்தைப் பின்பற்றியோ அல்லது சூழ்நிலையால் உந்தப்பட்டோ தொழிலாளர்களுக்குக் கடன் வசதி செய்யும்படியான கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் ஏற்படுத்தப் படவில்லை என்பது மிகவும் விநோதமாகவே உள்ளது.

இங்கிலாந்தில் கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கத்தின் வாயிலாகச் 'சிக்கனம்' நடைமுறைக்குக் கொண்டுவரப்பட்டிருக்கிறது என்பதும், சில்லறை விற்பனைச் சங்கங்கள், கட்டடச் சங்கங்கள், தபால் காரியாலயங்கள், மற்றும் யுத்தக் கடன் பத்திரங்கள் ஆகியவற்றில் பணம் சேகரித்துவைக்கும் வசதிகள் ஏற்படுத்தப்பட்டிருந்தபோதிலும், இவைகளில் எவையும் கிரடிட் யூனியன்களைப் போல் தேவையான கடன் வசதிகளைச் செய்து தரவில்லை. கட்டடச் சங்கங்கள் மாத்திரம் தகுந்த ஈட்டின்பேரில் வீடுகட்டும்பொருட்டுக் கடன்கள் வழங்கிவருகின்றன. நுகர்வோர் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள்கூட ஆரம்ப நாள்களில் கடன் விற்பனை முறையை முற்றிலுமாகக் கண்டித்துப் புறக்கணித்துவிட்டு, ரொக்க விற்பனை முறையையே அங்கத்தினர்களிடம் வலியுறுத்திவந்தது. அவைகளும் இப்பொழுதெல்லாம் அம்முறையைச் சிறிது தளர்த்தியுள்ளன. உதாரணமாக, ரொக்க விற்பனை முறையே பெரிதும் நடைமுறையில் இருந்துவந்தபோதிலும், 'வாரக் கணக்கு முறை'யும் சில இடங்களில் அனுமதிக்கப்பட்டு வருகிறது. ஆனால், பலதரப்பட்ட பொது அமைப்புகள் பலவும் வெளிப்படையாகவே 'தவணை விற்பனை முறையைக்' கூட்டுறவில் கொண்டு வந்து விட்டன.

இவையெல்லாம் ஒருபுறம் இருந்தபோதிலும், கடன் உபாதைப் பிரச்சினைகளும் லேவாதேவிக்காரர்களைப்பற்றிய இழிமொழிகளும் இன்னும் பிரிட்டனில் இருந்துகொண்டுதானிருக்கின்றன; அவைகள் சமுதாயத்தின் தீங்குகள் பலவற்றிற்கும் அடிப்படையாகவும் அமைந்துள்ளன. நுகர்வோர் கூட்டுறவு இயக்கமோ அல்லது வேறு அமைப்புகளோ பிரிட்டனில் இத்தகைய கூட்டுறவு கிரடிட் யூனியன்களை ஆரம்பித்துவைக்கும் பொறுப்பை ஏற்கலாம். ஆனால், இதுவரையும் இவ்வகையில் எவ்வித முயற்சியும் எடுக்கப்படாமலேயே இருந்துவருகிறது.

8. இன்சூரன்ஸ்

கூட்டுறவுக் கடன், கூட்டுறவு வங்கியல் இவைகள் தவிர, நிதி வசதி அளிப்பதற்காகக் கூட்டுறவு முறையில், மற்றுமொரு சேவையும், தொழிலாளர்களிடையேயும் விவசாயிகளிடையேயும் வளர்ந்துவந்துள்ளது. அந்தச் சேவைதான் இன்சூரன்ஸ். உண்மையில் இந்த வார்த்தையானது ஒரு குறிப்பிட்ட சேவையை மட்டும் அல்லாமல் பல்வேறு சேவைகளையும் குறிப்பிடும்படியாக அமைந்துள்ளது. ஒரு தொழிலாளியோ அல்லது விவசாயியோ தன்னுடைய மரணத்திற்குப் பின் தன்னுடைய குடும்பத்தினர் போதிய பணவசதி யின்றி அவதிப்படக் கூடாது என்ற நோக்கத்தோடு தன்னுடைய உயிரை இன்ஸ்யூர் செய்துகொள்ள முன்வரலாம். வேறு விதமாகக் கூறின், அவனுடைய அந்தியகாலச் சடங்கிற்காகும் செலவுகள் ஒரு பெரும் சுமையாக இருக்கக் கூடாது என்ற ஓர் எண்ணத்தில்கூட அவர் இன்ஸ்யூர் செய்து கொள்ள விரும்பலாம். அவர் தன்னுடைய உயிருக்காக மட்டுமல்லாமல், தன்னுடைய உடல்நலக் குறைவிற்காகவும், தனக்கு ஏற்படும் விபத்துகளுக்காகவும் இன்சூர் செய்துகொள்ள விரும்பலாம். இம்மாதிரியான இன்சூரன்ஸ் திட்டம் அரசினரால் கட்டாயமாக நடத்தப்படும் திட்டங்களான 'சமூக இன்சூரன்ஸ் திட்ட'ங்களின் கீழ் தொழிலாளர்களின் வேலையின்மை, உடல் நலக்குறைவு ஆகிய பிரச்சினைகளைப் பொறுத்தும், இது செயல் படுத்தப்படுகிறது. இது தவிர, வியாபார சம்பந்தமாக ஏற்படுகின்ற எதிர்பாராத நஷ்டங்களிலிருந்து பாதுகாப்பு அளிப்பதற்காகவும் இன்சூரன்ஸ் உள்ளது.

மேலே கூறப்பட்ட பிரச்சினைகளினால் ஊதியம் பெறும் ஊழியர்கள் பாதிக்கப்படவில்லையாயினும், தீவிபத்துகளுக்கு எதிராகத் தங்களுடைய வீட்டையும் மரச் சாமான்களையும் இன்சூர் செய்து கொள்ள விரும்புகிறார்கள் என்பது இயற்கையே.

இத்தகைய இன்சூரன்ஸ் திட்டங்கள் எவ்வாறு இருந்த போதிலும், அவை ஒரு தன்னிச்சையான விவசாயியை, அவருடைய பண்ணை வீடு, கட்டடங்கள் ஆகியவை தீயினால் நாசமாக்கப்படும்போது ஏற்படும் நஷ்டத்திலிருந்தும், அவருடைய பயிர் பூச்சிகளால் அழிக்கப்படுவதால் ஏற்படும் நஷ்டத்திலிருந்தும், அவருடைய கால்நடைகளுக்கு ஏற்படும் விபத்துகளினாலும் நோய்களினாலும் உண்டாகும் நஷ்டத்திலிருந்தும் காப்பாற்றுவதில் மிக முக்கியமான இடத்தை வகிக்கின்றன. மேலும், கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் தங்களுடைய கட்டடங்களுக்கும் பொருள்களுக்கும், தீவிபத்துகளுக்கு எதிராகப் பாதுகாப்புத் தேடிக்கொள்வதற்கும், விபத்துகளுக்கு எதிராக வாகனங்களைப் பாதுகாக்கவும், தொழிலாளர்களை அவர்கட்கு ஏற்படும் விபத்துகளினின்று பாதுகாக்கும் பொருட்டும், கடலில் கப்பலில் கொண்டு செல்லப்படும் பொருள்களுக்கு ஏற்படும் விபத்துகளிலிருந்து பாதுகாக்கவும் இன்சூரன்ஸ் தேவைப்படுகின்றது. இத்தகைய இன்சூரன்ஸ் வசதிகளைக் கூட்டுறவு முறையில் பெருமளவில் விரிவுபடுத்துவதற்கு நல்ல வாய்ப்பு மிருக்கிறது.

பிரிட்டனில் இந்தவித நோக்கங்களுக்காக முதன் முதலாக ஒரு கூட்டுறவு இன்சூரன்ஸ் சங்கம் 1867ஆம் ஆண்டு ஆரம்பிக்கப்பட்டது. இந்தச் சங்கம் மெதுவாக வளர்ச்சியடைந்து 50 ஆண்டுகள் கழிந்தபின் 1913ஆம் ஆண்டு அந் நாட்டின் இரண்டு மொத்த விற்பனைச் சங்கங்களுடனும் இணைக்கப்பட்டது. இந்தச் சங்கம் கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கத்தின் நிதிக் குழுவினால், கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கத்தின் இரண்டு பிரதிநிதிகளின் உதவியுடன் நிர்வகிக்கப்பட்டு, துரித வளர்ச்சியடைந்து அரை நூற்றாண்டு காலத்திலேயே, தொழிற்சாலைகளில் வேலை செய்யும் தொழிலாளர்களின் உயிர் பாதுகாப்பிற்காக ஏற்படுத்தப்பட்ட இன்சூரன்ஸ் ஸ்தாபனங்களில் மூன்றாவதாகவும், பல்வேறு நோக்கங்களுக்காக ஏற்படுத்தப்பட்ட இன்சூரன்ஸ் ஸ்தாபனங்களில் ஐந்தாவதாகவும் நின்றது. தற்போது இந்தச் சங்கத்திற்குப் பிரிமியத்தின் மூலமாக வரும் வருமானம் 4 மிலியன் பவுன்களுக்கு மேற்பட்டதாக உள்ளது. மொத்த அளவில் ஏறக்குறைய $\frac{1}{3}$ பாகம் 'தொழிலாளர் உயிர் பாதுகாப்பு இன்சூரன்ஸ்' சம்பந்தமாகவும், $\frac{1}{3}$ பாகம் 'சாதாரண மக்களின் உயிர் பாதுகாப்பு இன்சூரன்ஸ்' சம்பந்தமாகவும், மீதமுள்ள வியாபாரம், 'மோட்டார் இன்சூரன்ஸ், கூட்டுறவுச் சங்கங்களில் நடைபெறும் வியாபாரத்தின் பாதுகாப்பிற்காக ஏற்படுத்தப்பட்ட இன்சூரன்ஸ், கூட்டாகச் செய்யும் உயிர் பாதுகாப்பு இன்சூரன்ஸ்' ஆகியவைகள் சம்பந்தமாகவும் நடைபெறுகின்றது.

மேலே கடைசியாகக் கூறிய திட்டமானது பிரதம சங்கங்கள் தங்களுடைய ஒவ்வோர் அங்கத்தினர்களுக்காகவும், ஒரு குறிப்பிட்ட பிரிமியத் தொகையைச் சிறிய அளவில் அவர்களுடைய உயிர் பாதுகாப்பு இன்சூரன்ஸுக்காகச் செலுத்துவதின் மூலமாகச் செயல்படுத்தப்படுகிறது. இது சம்பந்தமாக, அங்கத்தினர்களுக்கு அளிக்கப்படும் தொகையானது, அவர் தான் இறப்பதற்கு முந்திய மூன்று ஆண்டுகளில் சங்கத்தில் வாங்கிய பொருள்களின் தொகையின் விகிதாசார அடிப்படையில் கணக்கிடப்பட்டுக் கொடுக்கப்படும். பிற இன்சூரன்ஸ் ஸ்தாபனங்களைப் போலவே கூட்டுறவு இன்சூரன்ஸ் சங்கமும் ஏஜெண்டுகளின் மூலமாகவும், வசூலுக்காக நியமிக்கப்பட்ட நபர்களின் மூலமாகவும், அதனுடைய கட்சிக்காரர்களிடம் தொடர்பு கொண்டுள்ளது. தனிப்பட்ட இன்சூரன்ஸ் ஸ்தாபனங்களில் இன்சூரன்ஸ் தொகையின் அளவு நிர்ணயம் செய்யும் அதிகாரம் உடைய 'டாரிஃப்' அசோஸியேசனின் (Tariff Association) அங்கத்தினராகக் கூட்டுறவுச் சங்கம் இல்லாததால் அச் சங்கங்கள் சம்பந்தப்பட்ட வியாபாரத்திலும், பிற வியாபாரத்திலும் தன்னிச்சையாகப் போட்டியிட முடிகின்றது. இன்சூரன்ஸ் செய்துகொள்வதற்குப் பணவசதியற்றவர்களைக் கண்டிப்பாக இன்சூர் செய்துகொள்ளவேண்டுமென்று ஏஜென்டுகள் வற்புறுத்துவதை இந்தச் சங்கம் எந்தக் காலத்திலும் ஆதரிக்கவில்லை.

தவிர 1910ஆம் ஆண்டு மேற்கு மிட்லாண்டைச் சேர்ந்த சில விவசாயிகள் 'தேசிய விவசாயிகள் யூனியன் பரஸ்பர இன்சூரன்ஸ்' சங்கத்தை ஆரம்பித்தனர். பெரும்பாலும் அந்தச் சங்கம் தேசிய விவசாயிகளின் யூனியன் மூலமாக யூனியன் காரியதரிசிகளைத் தன்னுடைய ஏஜண்டுகளாகக் கொண்டு வேலைகளை மேற்கொண்டது. அதற்குப் பிரிமியம் மூலமாக 5 கோடி பவுன்கள் வருமானம் கிடைத்தது. அந்தச் சங்கம் மற்ற ஸ்தாபனங்களைவிடக் குறைந்த விகிதத்திற்கு இன்சூரன்ஸ் செய்துதர முன்வந்து, மிகச் சிக்கனமான முறையில் நடந்துவரக்கூடிய நிலையில் உள்ளது. அந்தச் சங்கம் விவசாயிகளின் உயிர், விபத்து இன்சூரன்ஸ், தீ, தொழிலதிபர்களின் பொறுப்பு, கார், டிராக்டர், கால்நடை, பிரயாணம் ஆகியவைபற்றிய இன்சூரன்சுகளை மேற்கொண்டுள்ளது. 1908ஆம் ஆண்டிலிருந்து லங்காஷயர் பகுதியில் செயல்படும் 'விவசாயப் பொதுக் கூட்டுறவு இன்சூரன்ஸ் சங்கம்' என்ற ஒரு சிறிய ஸ்தாபனமும், வேறு இரண்டு ஸ்தாபனங்களும் கூட்டுறவு முறையில் இந்த நூற்றுண்டின் முற்பகுதியில் ஆரம்பிக்கப்பட்டு வேலை செய்துவருகின்றன.

சுமார் 35 நாடுகளில் பலவிதமான நோக்கங்களுக்காக ஆரம்பிக்கப்பட்ட கூட்டுறவு இன்சூரன்ஸ் சங்கங்கள் 150 தேசிய சங்கங்களாக அல்லது பெரிய அளவு ஸ்தாபனங்களாக உரு வெடுத்தன. அவற்றில் 1812ஆம் ஆண்டிற்கு முன்னர்க் கால் நடைகளுக்காக டென்மார்க்கில் ஆரம்பிக்கப்பட்ட இன்சூரன்ஸ் சங்கம் முதலாவதாகும். உயிர், பாதுகாப்பு, விபத்து, உடல் நலிவு, தீ ஆகிய தனிப்பட்ட இன்சூரன்சுகளுக்காக ஐரோப்பிய நாடுகளில் செயல்படும் 12 கூட்டுறவுச் சங்கங்கள், நுகர்வோர் கூட்டுறவு இயக்கத்தோடு நெருங்கிய தொடர்பு கொண்டிருப்பதோ டல்லாமல், அவைகள் நுகர்வோர் கூட்டுறவுச் சங்கங்களாகவும் விளங்குகின்றன. ஏனென்றால், இவைகள் இன்சூரன்ஸ் செய்து கொள்ளப்பட்டவர்களால் நிறுவப்பட்டு நிர்வகிக்கப்பட்டு வரு கின்றன. அவைகள் தொழிலாளர்களிடையேயும், குறைந்த ஊதியம் பெறும் ஊழியர்களிடையேயும் செயல்படுகின்றன. குறிப்பாக, வெற்றிகரமாகச் செயல்படும் இவ் வகையைச் சேர்ந்த சில சங்கங்கள் பல்கேரியாவில் முக்கியமாக அரசாங்க ஊழியர் களாலும், பள்ளி ஆசிரியர்களாலும் ஆரம்பிக்கப்பட்டன. மேலும், இவைகளின் செயல் முறைகள் பல்கேரியாவிலுள்ள கடற்கரை யோரத்தில் உள்ள ஆரோக்கிய இல்லங்களின் கட்டடங்களேயும், விடுமுறை இல்லங்களேயும், மருத்துவ மனைகளேயும் இன்சூர் செய்து பணம் அளிக்கும் வகையில் விரிவுபடுத்தப்பட்டன. சில நாடு களில் கூட்டுறவு இன்சூரன்ஸானது, தொழிலாளர் யூனியனின் முழு ஒத்துழைப்புடன் செயல்படுத்தப்படுகின்றன. அல்லது தொழிலாளர் யூனியன் அதனுடைய சொந்தப் பொறுப்பில் கூட்டுறவுச் சங்கத்தை நிறுவி அதனுடைய அங்கத்தினர்களின் ஓய்வு காலத்திற்கும், மரணத்திற்குப் பின்னும் உதவியளித்து வருவதும் உண்டு.

விவசாயத் துறைக்கான கூட்டுறவு இன்சூரன்ஸ் பெரும்பா லான ஐரோப்பிய நாடுகளிலும், அமெரிக்கா, கனடா, ஆஸ்தி ரேலியா, இந்தியா, பாலஸ்தீன் ஆகிய நாடுகளிலும் ஏற்படுத்தப் பட வேண்டும். விவசாய இன்சூரன்ஸ் ஒரு தனிப்பட்ட இன்சூ ரன்ஸாக இல்லாமல் தொழிலுக்கான இன்சூரன்ஸாக இருக்க வேண்டும். விவசாயம் குடும்பத் தொழிலாகப் பின்பற்றப்படும் போதும், குறிப்பாக நிலத்தின் உரிமை. சொந்தமாக இருக்கும் போது அல்லது தேவையான பொறுப்பான சொத்துகள் இருக்கும்போதும் குடும்பத் தலைவனின் மரணம் எந்த விதமான பொருளாதாரச் சீர்குலைவுகளேயும்அந்தக் குடும்பத்தில் ஏற்படுத்துவ தில்லை. தொழிலாளர் குடும்பங்களில் சிறியவர்களும் முதியவர் களும் இரண்டு உழைக்கும் கரங்களேமட்டும் நம்பிக் கொண்டிருப்ப

தால் பொருளாதாரச் சீர்குலைவுகள் ஏற்படுகின்றன. ஆனால், விவசாயத்தில் ஈடுபட்டுள்ள குடும்பமானது, எல்லாவிதக் காலங்களிலும் நிலத்திலிருந்து வரும் வருமானத்தின் உதவியால், முன்னர் போலவே குடும்பத் தலைமையில் மட்டும் மாற்றம் பெற்றுத் தொடர்ந்து வாழ்ந்துவரும். விரைவில் அழியக்கூடிய உயிரின் மேலான பாதுகாப்புக்காகச் செயல்படும் இன்ஸூரன்ஸைவிட, விரைவில் அழிக்கமுடியாத சாகுபடி செய்பவனுக்கு உபகாரமாக உள்ள நிலம் சம்பந்தமான இன்சூரன்ஸ்தான் விவசாய வகுப்பினருக்கு முதன்மையாகத் தேவைப்படுவதாகும்.

ஆனால், இம்மாதிரியான இன்சூரன்ஸை சாதாரண வர்த்தக ஸ்தாபனங்கள் செய்துதர முன்வருவதில்லை. சாதாரண வர்த்தக முறைகளைப் பின்பற்றுகின்ற வரையில் இம்மாதிரியான இன்சூரன்சுகளில் கஷ்டநஷ்டங்கள் கணிசமான அளவில் ஏற்பட்டு அதிகப் பொருட்செலவை உண்டுபண்ணுகின்றன. ஒவ்வொரு தனிப்பட்ட நபரின் இன்சூரன்சும் மிகக் குறைந்த அளவில் இருப்பதால், சாதாரணமாக மேற்பார்வையை மேற்கொள்வது கடினமாக இருக்கிறது. அதன் விளைவாகக் கஷ்டநஷ்டங்கள் பெருமளவிற்கு ஏற்படுகின்றன. நகரத்திலேயே இயங்கும் பெரிய ஸ்தாபனங்களில் அதனுடைய சம்பளம் பெறும் ஏஜன்டின் மூலம் அன்றி உள்ளூரிலேயே உள்ள சிறிய சங்கம், (அல்லது) சொந்த விருப்பத்தோடு தானாகவே முன்வந்து பணியாற்றும் அதனுடைய அதிகாரிகள் ஆகியோர் மூலமாகவும், ஒருவருக்கொருவர் நன்கு அறிமுகமான அதனுடைய அங்கத்தினர்கள் மூலமாகவும் இந்தத் திட்டம் செயல்படுவதால் மேலே கூறிய கஷ்டங்கள் மறைகின்றன. இம்மாதிரியான சூழ்நிலைகளின்போது கஷ்டநஷ்டங்களைக் கணக்கிடுவதில் மிகுந்த கவனம் தேவை. ஃபிரெஞ்சு நாட்டுக் கட்டுப்பாடுகளைப் போன்று, சந்தேகத்திற்கிடமான குணங்களை உடையவர்களையும், தவறான நடத்தையுடையவர்களையும், சண்டைச்சச்சரவில் ஈடுபட்டுள்ளவர்களையும், வழக்குகளில் சம்பந்தப்பட்டவர்களையும், குடிகாரர்களையும், கடனில் மூழ்கியவர்களையும், தீவிபத்தின் மூலமாக லாபம் அடைய எண்ணுபவர்களையும், தனிப்பட்ட விரோதம் காரணமாகவும் போதிய கவனக்குறைவின் காரணமாகவும் இன்சூர் செய்துகொள்ள விரும்புகிறவர்களையும் தயவுதாட்சண்யமின்றி மறுப்பதன்மூலம் இன்சூரன்ஸ் சம்பந்தமான முன் எச்சரிக்கைகள் எடுப்பது மிகவும் அவசியமாகும்.

ஆனால், இது விஷயமாக ஆரம்பத்தில் மேற்கொள்ளப்படும் செயல்களில்மட்டும் மிகவும் கவனத்துடன் இருந்தால் போதாது. தொடர்பாகப் பின்னர் கடைப்பிடிக்கப்படும் மேற்பார்வை நட

வடிக்கைகளானவை இன்சூரன்ஸ் செய்துகொண்டவர்கள் ஒவ்வொருவரும் ஒவ்வொருவருக்குக் கடமைப்பட்டிருக்கின்ரும் என்ற அடிப்படை உண்மையை உணர்ந்திருக்கும்போதும், ஒவ்வொருவரும் பொதுவான நன்மைகளுக்கு எந்தவிதமான பாதகமும் ஏற்படக்கூடாது என்ற எண்ணம் உடையவர்களாய் இருக்கும்போதும், மிகவும் எளிதானவையாக அமைந்துவிடுகின்றன. ஃபிரான்சு நாட்டில் தீவிபத்தால் பாதிக்கப்படும்போது பாதிக்கப்பட்ட விவரத்தைச் சங்கத்திற்கு 48 மணி நேரத்திற்குள் தெரியப்படுத்தவேண்டும். தீ விபத்திஞல் ஏற்பட்ட சேதமானது சங்கத்திஞல் நியமிக்கப்படுகின்ற இரு நபர்களால் மதிப்பிடப்படும். சங்கத்தால் நியமிக்கப்படுகின்ற இவர்கள் அதனுடைய அங்கத்தினர்களாகத்தான் இருக்கவேண்டும் என்பதில்லே. தீவிபத்தின்போது அருகே இருந்து தீயை அணைக்க உதவியவர்களாகக்கூட இருக்கலாம். இவர்களே நியமிக்கும்போது இவர்களின் நன்னடத்தையும் குணமும் கவனத்தில் கொள்ளப்படுகின்றன.

கால்நடை இன்சூரன்ஸில் கால்நடைகளின் மதிப்பைக் கணக்கிடுவதிலும், ஏற்பட்ட கஷ்டத்தை மதிப்பிடுவதிலும் அசாதாரணமான கஷ்டங்கள் உள்ளன. இதில் மேற்கொள்ளப்படும் பொதுவான முறை என்னவென்ருல், தகுதி வாய்ந்த அங்கத்தினர்களேப் பெற்ற குழு, ஒவ்வொரு கிராமத்திலும் உள்ள இன்சூர் செய்யப்பட்ட கால்நடைகளே நேரடியாகப் பார்வையிட வேண்டும் என்பதாகும். இம்மாதிரி பார்வையிடுவது, சாதாரணமாக ஞாயிற்றுக்கிழமை காலே நேரங்களில் மாடுகள் மேய்ச்சல் நிலங்களில் உள்ள போதும், குதிரைகளே கிராமங்களில் ஒன்ருக வைத்திருக்கும் போதும் நடைபெறுவதுண்டு. விதிக்கப்படும் பிரிமியத் தொகையும் நஷ்ட ஈடும் மொத்த மதிப்பீட்டில் 80%-க்கு மேற்படாமல் நிர்ணயிக்கப்படும்.

தீ விபத்து இன்சூரன்ஸுகளிலுள்ள கஷ்ட நஷ்டங்கள் பல இனங்களாக வகைப்படுத்தப்பட்டு நன்கு தெரிந்த அளவில் இருப்பதால், தீ விபத்து இன்சூரன்சு அதிக அளவில் பரவி உள்ளது. இது சம்பந்தமான சரியான இன்சூரன்ஸ் புள்ளி விவரங்களேச் சேகரிப்பது மிகவும் எளிதாக உள்ளது. இன்சூரன்ஸ் பிரமியமானது கற்களால் கட்டப்பட்ட கட்டடங்களேப் பொறுத்தவரையில் அவற்றின் மதிப்பில் 1 சதவிகிதமும், நிலத்தில் விளேந்திருக்கின்ற தானியங்களேப் பொறுத்தவரையில் அவற்றின் மதிப்பில் 16 சதவிகிதம் வரையிலும் செலுத்த வேண்டியுள்ளது. உள்ளூரிலுள்ள கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் பிராந்தியக் கூட்டுறவுச் சங்கத்துடன் மறு இன்சூரன்ஸ் செய்துகொள்ளுகின்றன. இந்தப் பிராந்திய

சங்கங்கள் ஒன்று அல்லது ஒன்றிற்கு மேற்பட்ட தேசிய சங்கங்களுடனே அல்லது சில சந்தர்ப்பங்களில் நல்ல செல்வாக்குடைய தனிப்பட்ட ஸ்தாபனங்களுடனே அதிக அளவில் மறுஇன்சூரன்ஸ் செய்துகொள்ளுகின்றன.

மரத்தினால் கட்டடங்கள் கட்டப்பட்டுள்ள கானடாவில் தீப் பாதுகாப்பு இன்சூரன்ஸானது மிக முக்கியமாகத் தேவைப்பட்டு விரைவில் அபிவிருத்தி அடைந்துள்ளது. கானடா கூட்டுறவு இன்சூரன்ஸ், ஆரம்பத்தில் ஆங்காங்கு ஓர் தனித்தனி ஸ்தாபனமாக இயங்கி, தற்போது தேசம் முழுவதும் பரவி, தீ விபத்து இன்சூரன்ஸ் புயற்சேத இன்சூரன்ஸ் ஆகிய துறைகளில் செயல்பட்டுவருகிறது. ஆரம்பத்தில் அங்கத்தினர் ஒவ்வொருவரும் 4 பவுன் மதிப்புள்ள பத்திரம் எழுதிக் கொடுத்து, 250 பவுன் தொகைக்கு 3 ஆண்டுகளுக்கு இன்ஸ்யூர் செய்துகொண்டார்கள். அந்தந்த ஆண்டு அந்தந்தச் சங்கத்திற்கு ஏற்பட்ட நஷ்டத்தைச் சரிக்கட்டுவதற்காக அங்கத்தினர்கள் எழுதிக் கொடுத்த பத்திரத்தின் பேரிலும், நிர்வாகஸ்தர்களின் தனிநபர் பொறுப்பின்பேரிலும் ஒரு வங்கியிலிருந்து போதுமான நிதி வாங்கப்பட்டது. மேலும், சங்கக் கடனானது ஒவ்வோர் அங்கத்தினரிடமிருந்தும் அவரின் பத்திரத்தில் குறிப்பிட்டுள்ள அதிக பட்ச தொகையை வசூல் செய்து செலுத்தப்பட்டது. இந்தப் பத்திரங்கள் மூன்று ஆண்டுகளுக்கு ஒரு முறை புதுப்பிக்கப்பட்டும் வந்தன. இந்த முறை இன்றும் கடைப்பிடிக்கப்பட்டு, இன்சூர் செய்யப்பட்ட சொத்தின் மதிப்பில் $\frac{1}{5}$ பாக மதிப்பிற்குப் பத்திரம் எழுதிவாங்கப்படுகிறது. பத்திரம் எழுதித் தருவதற்குப் பதிலாகப் பணம் செலுத்தி இன்சூர் செய்துகொள்ளப்படும் முறையும் அமுலில் உள்ளது.

கால்நடை இன்சூரன்ஸைச் செயல்படுத்துவது எளிதானது அன்று. அதேபோல் அது அதிக அளவில் செயல்படுத்தப்பட்டதுமில்லை. ஒழுங்கற்ற, தவறான வழிகளைக் கடைப்பிடிக்கின்ற மக்கள் அதிகமாக உள்ள சில நாடுகளில் இது விஷயமாக மிகவும் ஜாக்கிரதையான முறைகள் கடைபிடிக்கப்படுகின்றன. சில சமயங்களில் பிரிமியத் தொகை எதுவும் செலுத்தாமலிருந்து அங்கத்தினர்களின் கால்நடைகள் மேற்போக்காக மதிப்பிடப்பட்டுள்ளபோது ஏதேனும் ஒருவருடைய கால்நடை இறக்க நேரிட்டால், நஷ்டத் தொகை கணக்கிடப்பட்டு அந்தத் தொகை எல்லா அங்கத்தினர்களிடமிருந்தும் வசூலிக்கப்படும். இந்த முறையானது கால்நடைகள் அதிக அளவில் வெள்ளத்தினாலும் பெருவாரியான நோய்களாலும் இறக்காமல் இருந்தவரையில் நல்ல முறையில்

நடைபெற்றுவந்தது. இம்மாதிரியான பெரும் அழிவுகள் ஏற்படும்போது பொதுவாகச் சங்கம் கலைக்கப்படுவது உண்டு. நன்ருக அபிவிருத்தி அடைந்த சங்கங்கள் தீவிபத்து இன்சூரன்ஸ் சம்பந்தமாக உள்ள சங்கங்களின் வழியைப் பின்பற்றிச் செயல்படுகின்றன; மறு இன்சூரன்ஸ் மேற்கொள்வதற்கும் விரிவான நடைமுறைகளை மேற்கொண்டுள்ளன. சில நாடுகளில் தேசிய சங்கமானது கஷ்ட நஷ்டங்களுக்குப் பெருமளவில் பொறுப்பேற்கின்றது.

விவசாயத் துறையில் தீ, நோய் ஆகியவற்ருல் ஏற்படும் கஷ்ட நஷ்டங்களுக்கு அடுத்தபடியாக உள்ளது புயற் காற்றுகளினுல் ஏற்படும் நஷ்டங்களாகும். வடக்கே உள்ள டென்மார்க், கானடா போன்ற நாடுகளில் புயற்காற்றினுல் ஏற்படும் சேதம்தான் அதிகமாக உள்ளது. ஆகையால், புயற்காற்றிற்கு எதிராக இன்சூரன்ஸ் செய்ய பிரத்தியேக சங்கங்கள் உள்ளன. மத்திய ஐரோப்பாவிலும் தெற்கு ஐரோப்பாவிலும் பயிர் செழித்து வளர ஆரம்பிக்கின்ற இளவேனிற்காலத்திலும், பயிர்கள் அறுவடைக்குத் தயாராயிருக்கின்ற கோடைக்காலத்திலும் புயற்காற்ருல் மிகவும் பயங்கரமான அளவில் சேதம் ஏற்படுகின்றது. இம்மாதிரியான சேதத்திலிருந்து பாதுகாப்பளிப்பதற்காக வலிய சென்று இன்சூர் செய்ய முயல்வதும் ஒரு விதத்தில் மிகவும் கடினமாக உள்ளது. ஒவ்வோர் ஆண்டும் ஒரு குறிப்பிட்ட நிலப்பகுதியில் மட்டும்தான் காற்று பலமாக வீசுகின்ற காரணத்தால், இந்த நிலப்பகுதியைச் சுற்றியுள்ள மற்ற இடங்களை விட இங்கு பலத்த சேதம் ஏற்படுகின்றது. ஆகையால், இந்தப் பகுதியிலுள்ள நிலத்தின் சொந்தக்காரர்கள் புயற்காற்றின் சேதத்தை நன்கு அறிந்து இருப்பதால் இன்ஸ்யூர் செய்துகொள்வதற்கு ஆயத்தமாக முன்வருகிருர்கள். ஆனுல், அவர்களுக்குச் சில மைல்கள் தொலைவில் வசிக்கும் அயலார்கள் இன்சூர் செய்துகொள்ள முன்வருவது இல்லை. இத்தகைய சூழ்நிலைகளின் கீழ் வயலிலுள்ள நெற்கதிர்களை இன்சூர் செய்வது மிகுந்த செலவினைத் தருவதாக உள்ளது. மேலும், திராட்சைக் கொடிகளை இன்சூர் செய்வது தடைப்படுத்தப்பட்டிருக்கிறது. மொத்தத்தில் இவ்வகையில் கணிசமான அளவில் பலன்கள் ஏற்பட்டிருந்த போதிலும் பொதுவாக நிலவும் அபிப்பிராயம் என்னவென்ருல், இன்சூர் செய்வது கட்டாயமாக்கப்பட்டாலொழியப் புயற்காற்றிற்கான இன்சூரன்ஸ் முறையில் கணிசமான அளவில் போற்றத்தக்க அபிவிருத்தி காண முடியாது என்பதே. இன்சூரன்ஸ் கட்டாயமாக்கப்பட்டால் புயற்காற்றின் சேதத்திலிருந்து பாதுகாப்பதற்கு ஒரு சிறிய பிரிமியம் தொகையே போதுமானது என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

பெரும்பாலான ஐரோப்பிய நாடுகளில் விவசாயிகளிடையே மற்ருெரு வகையான இன்சூரன்ஸ் நாளுக்கு நாள் முக்கியத்துவம் பெற்றுவருகிறது. பிரிட்டனிலும், பிற நாடுகளிலும் விவசாயம், தொழிற்சாலை ஆகியவற்றில் வேலை செய்யும் தொழிலாளிகள் வேலை செய்துகொண்டிருக்கும்போது அவர்களுக்கு விபத்துகள் ஏற்பட்டால் அதற்குண்டான நஷ்ட ஈட்டை அவர்களுடைய முதலாளிகள் கொடுக்கவேண்டும் என்ற நியதி நீண்ட கால மாகவே இருந்துவருகிறது. இம்மாதிரியான ஆபத்துகளுக்கு எதிராக இன்சூர் செய்வதும் பொதுவாக மேற்கொள்ளப்பட்டுள்ளது. இம்முறையானது கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் மூலமோ அல்லது வர்த்தக ஸ்தாபனங்களின் மூலமோ மேற்கொள்ளப் படலாம். ஃபிரான்சு நாட்டில் 'அங்கீகரிக்கப்பட்ட சங்கம்' என்ற தனிவகைச் சங்கங்கள் மேற்கொண்டிருக்கும் விவசாயத் தொழிலாளர்களின் தேக ஆரோக்கியம் சம்பந்தப்பட்ட இன்சூரன்ஸ், விவசாயத்தில் புதியதோர் நிலையைப் பெற்றுள்ளது. முதலாவதாக, இது வயதான காலத்தில் கொடுக்கக்கூடிய உபகாரச் சம்பளம் போன்ற முறையை ஒட்டியுள்ளது. இரண்டாவதாக, இந்தத் திட்டத்தில் கூட்டுறவு இன்சூரன்ஸ் சங்கம் முக்கியமான பங்கை வகிக்கிறது. மூன்ருவதாக, இந்தக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களில் தொழிலாளிகள், முதலாளிகள் ஆகியோரின் பிரதிநிதித்துவம் சம அளவிலுள்ளது. இந்த இருவகையினரும் சம அளவில் பங்கு கொண்ட இணைப்புக் குழுக்கள், ஃபிரான்சு நாட்டில், பண்ணைகள் சிறிய அளவில் உள்ள மாவட்டங்களிலும், பண்ணையின் உரிமை யாளராக வரக்கூடும் என்ற நம்பிக்கை கொண்டு பணியாற்றும் தொழிலாளர்கள் அதிக அளவில் உள்ள மாவட்டங்களிலும், மேலும் வகுப்பு பேதங்கள் குறைந்துள்ள மாவட்டங்களிலும் நல்ல முறையில் இயங்கிவருகின்றன. சுதந்திரமாக வாழ்ந்துவரும் சிறு விவசாயிகள் தங்களையும் தங்களுடைய குடும்பத்தினரையும் இன்சூர் செய்துகொள்ளும் பொருட்டு விரும்பி முன்வந்தால், அதற்கு உண்டான வசதிகளை இந்தச் சங்கங்கள் செய்து தருகின்றன. அபிவிருத்தி அடைந்துள்ள இந்த முறையானது ஏற்கெனவே நீண்ட காலமாகப் பெரிய குடும்பங்களில் அவர் களுடைய உடல்நலம் சம்பந்தப்பட்ட வரையில் கடைப்பிடிக்கப் பட்டு இருந்தாலும், மற்றச் சமூகத்திற்கும் தேவையானது என்பது உணரப்பட்டுள்ளது. ஆனால், இந்த முறையை நிரந்தரமாகக் கடைப்பிடிப்பதற்கில்லை. இதற்குக் 'கூட்டுறவுச் சமூக இன்சூ ரன்ஸ்'தான் ஒரு முடிவான முறையாக இருக்கமுடியும். ஏனெனில், இதில் ஏற்படும் பிரச்சினைகள் மிகவும் குறைவு. விவசாயத் தொழிலா ளர்களிடமிருந்து அவர்கள் செலுத்தவேண்டிய தொகையைப் பெறும் முறையில் அது முழுக்க முழுக்கக் கூட்டுறவு முறையைப்

பின்பற்றுகிறது. இந்த இன்சூரன்சு திட்டம் முதலாளிகளுக்கு லாபகரமாக உள்ளது. ஏனென்றால், பெரிய குடும்பங்களை, குடும்பஸ்தர்களை அதிக அளவில் தொழிலாளர்களாகப் பெற்றுள்ள ஒரு பண்ணையின் சொந்தக்காரர், கூலி உயர்வை அவர்களுக்குக் கொடுக்கவேண்டும் என்ற தேவை ஏற்படுவதில்லை. இந்தத் திட்டம் தொழிலாளிக்கும் லாபகரமாக உள்ளது. ஏனென்றால், இந்த விதமான சேமிப்புத் திட்டம் இல்லாவிட்டால் அதிகக் குழந்தைகளைப் பெற்றுள்ள ஒரு மனிதன் தேவைக்கு ஏற்ற வேலையைத் தேடிக்கொள்வது மிகவும் கடினம்.

பெரும்பாலான நாடுகளில் மற்றுமொரு வகுப்பாரிடையேயும் கூட்டுறவு இன்சூரன்சு சிறப்பாகச் செயல்படுகின்றது. அந்த வகுப்பினர் மீனவர்களாவர். இந்தத் தொழிலின் விசேஷ தன்மைகளால் இம்மாதிரியான இன்சூரன்ஸ்களில் பல பிரச்சினைகள் உள்ளன. ஆனால், பெருவாரியான நாடுகளில் மீனவர்களின் உயிரையும், மீன் பிடிக்கப் பயன்படுத்தப்படும் அவர்களுடைய உபகரணங்களையும் கருவிகளையும் இன்சூர் செய்வதற்கு வழி வகைகள் கண்டுபிடிக்கப்பட்டுள்ளன. மீன் பிடிக்கப் பயன் படுத்தப்படும் கருவி, குறிப்பாக வலை, அதிக சேதத்திற்கு உள்ளாவதால், அதனால் ஏற்படும் நஷ்டத்தைக் கணக்கிடுவது கடினமானது. இதனால் அதை இன்சூர் செய்வது நடைமுறையில் இயலாத ஒன்றாக இருக்கிறது.

இருபதாம் நூற்றாண்டின் இடைக் காலத்தில் கூட்டுறவு முறையில் உயிர்ப் பாதுகாப்பு சம்பந்தமாகச் செய்துகொள்ளப்பட்ட இன்சூரன்ஸுகளின் மதிப்பு 170 கோடி பவுன். ஆனால், எதிர் பாராத விபத்துகள், மற்றும் பிற வகையான அபாயங்கள் ஆகிய வற்றிற்கு எதிராகச் செய்யப்பட்ட இன்சூரன்சுகளின் மதிப்பு இதைவிட இரு மடங்காக இருக்கும் என மதிப்பிடப்பட்டுள்ளது.

9. பண்ணைப் பொருள்கள் வினியோகம்

கூட்டுறவுக் கடன் சங்கங்கள் விவசாயிகளுக்கு எவ்வாறு கடன் வழங்குகின்றன என்றும், அதிலிருந்து மூலப்பொருள்கள், தொழில் கருவிகள் முதலியவற்றை எவ்வாறு அவர்கள் வாங்குகின்றனர் என்றும், பலமுறை சிறுகச் சிறுக ஒரே காரியத்திற்காக அனுமதிக்கும் கடனிலிருந்து கூட்டுறவுச் சங்கம் உரம் அல்லது விதை முதலானவைகளை ஒப்பந்த முறையில் (consignment basis) வரவழைத்துக் கடனை எவ்வாறு பணமாகக் கொடுக்காமல் பொருள்களாக வினியோகிக்கின்றனர் என்றும் முன்பு கண்டறிந்தோம். இச்சேவைகளை விவசாயிகள் கடன் கொடுக்கும் நிறுவனங்களின் முன்னுதவி இல்லாமலே நேரடியாகவும் பெறலாம்.

இங்கிலாந்தில் கூட்டுறவுத் தத்துவத்தைத் தொழில் துறையிலிருந்து பண்ணைகளுக்கும் விரிவுபடுத்தும் கருத்தானது நீண்ட நாள்களுக்கு முன்பே நுகர்வோர் கூட்டுறவுத் தலைவர்களிடையே தோன்றின. தொடக்கத்தில், கூட்டுறவுப் பண்ணைகளும் கூட்டுறவுக் காலனிகளுமே ஏற்படுத்தவேண்டுமென்ற கருத்துத் தோன்றியிருந்தது. அப்படி ஆரம்பிக்கப்பட்ட ஒருசில சங்கங்கள் நீண்ட நாள்கள் வெற்றிகரமாக நடைபெற்றபோதிலும், அவைகளைத் தொடர்ந்து அவ்வாறான வேறு சங்கங்கள் அமைக்கப்படவில்லை. இருந்தபோதிலும், லண்டனில் 1867-ல் எட்வர்டு ஓவன் கிரீனிங் (Edward Owen Greening) என்பவரால் ஆரம்பிக்கப்பட்ட விவசாயம் மற்றும் தோட்டக் கலைக் கழகம் (Agricultural and Horticultural Association) சுமார் 50 ஆண்டுகள் விவசாயப் பண்டங்களை 4,000-த்திற்கும் அதிகமான அங்கத்தினர்களுக்கு வழங்கிவந்தன. ‘உரம் மற்றும் தீவனப் பண்டங்கள் சட்டம்’ வருவதற்கு முன்னதாக விவசாயிகள் பல வழிகளிலும் வியாபாரிகளால் ஏமாற்றப்பட்டுவந்தபோது சட்டபூர்வமான பாதுகாப்பு எதுவும் இல்லாமல் இருந்துவந்தது. ஆகவே,

பண்டங்களின் தரத்திற்கும் தூய்மைக்கும் அதிக முக்கியத்துவம் கொடுத்து, தரம் பிரித்தெடுக்க ஒரு நிபுணரையும் அக் கழகத்தினர் வேலைக்கு அமர்த்தியிருந்தனர்.

கம்பர்லாந்து என்ற இடத்தில் உரக் கொள்முதலில் சிலர் ஏமாற்றம் கண்டதால் ஏற்பட்ட உணர்ச்சியானது, 'அஸ்பற்றியா'விலுள்ள (Aspatria) சில விவசாயிகள் ஒன்றுசேர்ந்து நல்ல தரமான ஒரு கப்பல் உரம் வாங்குவதற்குக் காரணமாக அமைந்தது. அதன் மூலம் கூட்டுறவுச் சங்கம் ஒன்று தோன்றி இன்றைக்கும் நிலைபெற்றிருக்கின்றது. இதைத் தொடர்ந்து அப் பகுதியில் நான்கும், தேசத்தில் ஆங்காங்குமாகப் பல சங்கங்கள் தோன்றின. 1891-ல் மத்திய விவசாயக் கழகம் (Central Chamber of Agriculture) கூட்டுறவுக் கொள்முதல் குறித்து விசாரணை நடத்த ஒரு குழுவை ஏற்படுத்தியது. அச்சமயம் விவசாயிகள் சம்பந்தப்பட்ட நிறுவனங்கள் ஏறத்தாழ முப்பது இருந்தன. அவைகளுள் சில கம்பெனிகளாகவே பதிவு செய்யப் பட்டிருக்கின்றன.

இனி, 1894-ல் ஹோரேஸ் பிளங்கெட் (Horace Plunkett) என்பவரால் தோற்றுவிக்கப்பட்ட ஐரிஷ் விவசாய நிறுவனமே விவசாயக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் தோன்றத் தூண்டுதலாக இருந்தது. மேலும், அதன் செல்வாக்கானது இங்கிலாந்திலும் அதற்கப்பாலும் பரவிற்று.

ஓர் ஐரிஷ் நிலப்பிரபுவின் மகனான 'பிளங்கட்' ஆக்ஸ்ஃபோர்டில் இருக்கும்போது கூட்டுறவுத் தத்துவத்தில் கவனம் செலுத்தி, பின் தனது தகப்பனாருடைய பண்ணையில் கூட்டுறவுப் பண்டகசாலை ஒன்றை நிறுவினார். அது முழு வெற்றியளித்ததால், 1889-ல் அமெரிக்காவிலிருந்து தனது நாடு திரும்பியதும், சமூகத்துக்குத் தொண்டு செய்ய, ஐரிஷ் விவசாயிகளிடத்தில் கூட்டுறவை விரிவுபடுத்த தன் சக்தியைப் பயன்படுத்தலானார். இதற்கிடையில் ஐரிஷ் விவசாயத் தொழில் இரண்டு மாறுதல்களுக்குள்ளாகியது. முதலாவது, நிலத்தில் விவசாயியின் உழும் உரிமைக்குப் பாதுகாப்புப் பெற்றது; இரண்டாவது, பால்பண்ணைகளையும் இறைச்சி வியாபாரத்தையும் ஓரளவு இயந்திரமயமாக்கியது. பிளங்கட் முதலில் இங்கிலாந்தில் உள்ளதைப் போன்று நுகர்வோர் பண்டகசாலை ஏற்படுத்தவே எண்ணியிருந்தார். விவசாயிகள் தங்கள் சொந்த வருமானம் முழுவதையும் இலாபகரமாக உபயோகிக்கவும், வியாபாரிகளின் பிடிப்பிலிருந்து விடுபடவும் அம்முறை மிக ஏற்றதாக அவருக்குக்

காணப்பட்டது. ஆனால், இதற்கு வலுவான எதிர்ப்பு தோன்ற லாயிற்று. ஏனெனில், வியாபாரிகளோடு மற்றவர்களின் தொடர்பு பொதுமனை போன்ற அவர்களது கடை, அவர்களின் பணப் பெருக்கம், தேசிய கழகத்திற்கும் கத்தோலிக்க சங்கத்திற்கும் அவர்கள் அளித்துவந்த பண உதவி ஆகியவைகளின் காரண மாக அவர்களுக்கு எதிரான முறையில் செயல்புரிய முடியாத நிலை ஏற்பட்டது என்றாலும், வெண்ணெய் முதலிய பொருள் களின் விற்பனையாளர்களுக்கான கூட்டுறவுச் சங்கம் ஒன்றுமட்டும் அமைப்பதற்கான நல்லதோர் சூழ்நிலை தொடர்ந்து ஏற்பட்டது. இது குறித்துப் பிந்திய அதிகாரத்தில் விளக்கமாகச் சொல்லப் படும்.

பிளங்கட் வேறு வழியில் புதிய சில முயற்சிகள் செய்ய லானார். உத்தியோகப் பற்றற்ற கழகமான 'விவசாய இணைப்புச் சங்கம்' (Agricultural Organisation Society), ஆர்வமுள்ள தனி நபர்களையும் புதிதாக ஆரம்பிக்கப்பட்ட கூட்டுறவுச் சங்கங் களையும் கொண்டு, விவசாயிகளிடையே கூட்டுறவை ஊக்கு வித்தது. அதன் சேவையும் மேற்பார்வையும் புதிய முறையிலும், உபயோககரமாகவும் இருந்தன. இம்மாதிரியான கழகம் 1900ஆம் ஆண்டில் இங்கிலாந்திலும் நிறுவப்பட்டது. இதைத் தொடர்ந்து 1905-ல் ஸ்காட்லாந்தில் ஒன்றும், 1921-ல் வேல்ஸில் ஒன்றும் ஆரம்பிக்கப்பட்டன. விவசாயிகளுக்கான கூட்டுறவுகள் முன்ன தாகவே இருந்தபோதிலும், 1900—1924ஆம் ஆண்டுகளுக்கு இடைப்பட்ட காலத்தில் ஏற்பட்ட அவைகளின் தீவிரச் செயல் முறையே இங்கிலாந்தின் விவசாயக் கூட்டுறவின் வளர்ச்சி நிலைத்து நிற்க முக்கிய அடிப்படையாக அமைந்தது. முதல் ஒன்பது வருடங்கள் இது தனியார் நிறுவனமாகத் தனி நபர்களால் நிதி உதவி செய்யப்பட்டுவந்தது. 1909-ல் அரசாங்க உதவித் தொகையும் (government grant) கொடுக்கப்பட்டது. இந்த நிறுவனமானது தொடர்ந்து மேலும் அதிகமான உதவித் தொகையை முதல் உலக மகாயுத்தம் முடிவடையும் வரை யிலும் பெற்றுவந்தது. 1919 முதல் 1923-க்கு இடைப்பட்ட காலத்தில் அதிகாரிகளின் பற்றுதல் கூட்டுறவு இயக்கத்தில் இல்லாமையாலும், அரசாங்கப் பணச்செலவு குறைக்கப்பட்டு வந்ததாலும், இதற்குக் கொடுக்கப்பட்டுவந்த அரசினர் உதவி சிறிது சிறிதாக நிறுத்தப்பட்டுவந்தது. இவ்விதமாக, போதுமான உதவி பெறும் வாய்ப்பை இழந்ததன் காரணமாக விரைவிலே அழிந்துவிடலாயிற்று.

அடுத்த 20 வருடங்கள் இங்கிலாந்தின் விவசாய இயக்கம் சரியான தலைமை நிறுவனம் இல்லாமலும் சரியான தலைமை இல்லாமலும் அவதிக்குள்ளாகியது. பெயரளவுக்கு ஒரு கூட்டுறவுக் குழு தேச விவசாயக் கழகமாக ஒருசில செயல்களைச் செய்து வந்தது. ஸ்காட்லாந்திலும் வேல்ஸிலும் விவசாய இணைப்புச் சங்கங்கள் நிலைத்து நின்று நல்ல பணிகளைச் செய்தன. ஸ்காட்லாந்திலுள்ள விவசாய இணைப்புச் சங்கம் அனேக வருடங்களாக விவசாயச் சிக்கல்களைத் தீர்ப்பதில் முனைந்திருந்தது. வேல்ஸ் விவசாய இணைப்புச் சங்கம் வேல்ஸ் பல்கலைக் கழகத்தி லுள்ள பொருளாதாரத் துறையோடு பயன்படத்தக்க விதத்தில் தொடர்பு கொண்டிருந்தது. இங்கிலாந்தில் ஏற்பட்ட விவசாயக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்குள் உண்டான புத்துணர்ச்சி, 1937-ல் ஸ்தாபிக்கப்பட்ட கூட்டுறவு நிர்வாகிகள் கழகத்தின் (Agricultural Co-operative Managers' Association) முற்போக்கான பணி, தேசிய விவசாயிகள் பொதுச் சங்கமானது (National Farmers' Union) கூட்டுறவில் காட்டிய உறுதியான நடவடிக்கைகள் ஆகியவைகளினால் விவசாயக் கூட்டுறவுக் கழகமானது (Agricultural Co-operative Association) எல்லாவிதமான விவசாயக் கூட்டுறவாளர்களின் சம்மேளனமாகப் பொருளாதாரத் தன்னிறைவோடு, இயக்கத்தின் நன்மைக்காகவும், வளர்ச்சிக்காகவும், கூட்டுறவின் கருத்துகளை தெரிவிக்கவுமாக 1945-ல் தோற்றுவிக்கப்பட்டது. 1958-ல் அது மேலும் திருத்தி அமைக்கப்பட்டு, விவசாய மத்தியக் கூட்டுறவுக் கழகமாக (Agricultural Central Co-operative Association) தேசிய விவசாயக் கழகத்தோடு தொடர்புகொண்டு, நன்முறையில் செயல்பட்டுவருகின்றது.

இங்கிலாந்தின் விவசாயக் கூட்டுறவு இயக்கமானது பல நோக்கங்களைக் கொண்ட சங்கங்களைக் கொண்டதாக இருந்த போதிலும், அவைகளின் நடவடிக்கைகள் பெரும்பாலும் 'பொது நோக்கக் கழகத்தால்' (General Purposes Association) ஓரளவு ஒழுங்குபடுத்தப்பட்டுவந்தது. அம்மாதிரியான நாற்பது கழகங்களோடு அதே அளவிற்குச் சிறு சங்கங்களும் இருந்தன. அவைகள் 80,000-க்கும் அதிகமான அங்கத்தினர்களைக் கொண்டு, அதிலும் அதிகமான அங்கத்தினர் அல்லாதார்களும் பயன்பெறும்படி பணிபுரிந்துவருகின்றன. அவைகள் நாடு முழுவதிலும் பரவலாக இருந்தன. தேசத்தின் ஒவ்வோர் உட்பிரிவுக்கும் ஒவ்வொரு பெரிய சங்கம் உண்டு. 1950-ல் இச் சங்கங்கள் 8 கோடி பவுன் மதிப்புள்ள பொருள்களை வினியோகம் செய்திருந்தன. அவைகளுள் ஐந்தில் நாலு பாகம் விவசாயத் தேவையான உணவுப் பொருள்கள், உரம், விதை,

கருவிகள் முதலியனவாகும். ஒருசில சங்கங்கள் விவசாயக் கருவிகள் விற்பனைக்குப் பிரதிநிதிகளாகவும் இருந்தன. அவைகள் நேரடியாக இந்த வியாபாரம் செய்ய வேண்டாம் என்ற நோக்கம் உடையனவல்ல. ஆனாலும், விவசாயக் கருவி உற்பத்தியாளர்கள் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கு இந்த வியாபாரத்தை விரிவுபடுத்த விருப்பமில்லாதவைகளாயிருந்தன. இருந்த போதிலும், இந்த மனப்பான்மை நாளடைவில் மாறிவிட்டது. அநேகக் கூட்டுறவுகள் இயந்திரமயமாக்கப்பட்ட பண்ணைகளுக்குத் தேவையான பெட்ரோல் சம்பந்தமான எண்ணெய் வகைகளை விற்பனை செய்வதுண்டு. அவைகள் சொந்தத்தில் தனி ஊர்திகளும் வைத்திருப்பதுண்டு. இந்தச் சங்கங்கள் தானியங்களை அங்கத்தினர்களிடமிருந்து வாங்கி, மாவு ஆலை முதலானவைகளுக்கு விதையாகவும் மாட்டுத் தீவனமாகவும் திரும்ப விற்பனை செய்து வந்தன. சிறிய அளவில் உருளைக் கிழங்கு, பழவகைகள், கோழிமுட்டை முதலிய பொருள்கள், மற்றும் இறைச்சி முதலானவைகளும் இவைகளால் கையாளப் பட்டுவந்தன. மேலும், அவைகள் பயிர் உலர்த்தல், பண்ணைக் கட்டடங்கள் கட்டல், வாடகைக்கு இயந்திரம் கொடுத்தல், கிணறு வெட்டுதல், நீர்வசதிகள் ஒழுங்குபடுத்தல் முதலான சேவைகளையும் அங்கத்தினர்களுக்குச் செய்துவந்தன.

வேல்ஸிலும் விவசாயிகளின் தேவைகளை வினியோகிப்பதே கூட்டுறவுகளின் முக்கிய நோக்கமாக இருந்துவந்தது. புள்ளி விபரப்படி, ஸ்காட்லாந்தும் அதையே செய்துவந்தது. மூன்று நான்கு பெரிய சங்கங்களின் வியாபாரம், சிறிய அளவிலான பல சங்கங்களைவிடக் குறிப்பிடத்தக்கதாகவே இருந்தது.

பிரிட்டனில் நடைபெற்றுவந்த 'தேவைச் சங்கங்கள்' (Requirements Societies) பொருளாதார முறையில் நிறைவுள்ளனவாகவே இருந்தன. அவைகளின் சேமிப்பு நிதியும் மற்றப் பிரிக்கப்படாத நிதிகளும் நடைமுறை மூலதனத்தில் பாதிக்குமேல் இருந்தன. மீதத் தொகை, தற்காலிக ஏற்பாடாக அங்கத்தினர் கடன், வியாபாரக் கடன் முதலிய வடிவங்களில் இருந்தது. அவைகளின் வியாபார இலாபம், பங்கு மூலதனத்தின் 30 சதவிகிதமாகவும், மொத்த லேவாதேவியில் 3 சதவிகிதமாகவும் இருந்தது. அவைகளின் விற்பனை அளவைப் பொறுத்தமட்டில், பலதரப்பட்ட பொருள்களை விற்பனை செய்யும் பெரிய சங்கங்களின் விற்பனையானது சிறிய சங்கங்களில் உள்ளதைவிட அதிகமாகவே காணப்பட்டது. சராசரி ஓர் அங்கத்தினர் ஆண்டுக்கு 650 பவுனுக்குப் பொருள்கள் வாங்கியிருப்பதாகக் கணக்கிடப்பட்டுள்

ளது. நுகர்வோர் சங்கங்களைப் போன்று விவசாயத் தேவைச் சங்கங்களும் கடன் கொடுப்பதைத் தவிர்த்துவந்தன. ஆனால், வியாபார முறையும், விவசாயிகளின் தேவையும் ரபேஃசன் பாங்கு போன்ற ஸ்தாபனங்கள் இல்லாத அந்நாட்டில் கடன் கொடுக்காமலிருப்பதைக் கடைபிடிக்க முடியாமற் செய்துவிட்டன. கடன் கொடுப்பதன் கால அளவும் நீட்டிக்கப்பட்டு ஏழு வாரங்களாக ஆக்கப்பட்டது. இவைகள் சங்கங்களை நல்ல நிலைமைக்குக் கொண்டு வந்ததோடு அங்கத்தினர்கள் பிற வழிகளில் கடன் பெறுவதையும் தவிர்த்தது. விவசாயிகளுக்கு இத்தகைய சேவையானது மிகுந்த நன்மையையும் கொடுத்தது.

உண்மையாகச் சொல்லப்போனால், அச்சங்கங்கள் எந்த வித உற்பத்தியிலும் ஈடுபடவில்லை. ஆனால், பண்டங்களைப் பக்குவப்படுத்துதல், மாவு ஆலைகள், தீவனக் கலவை, தானியத்தை உலர்த்துதல் முதலான பணிகளை மட்டுமே அதிகத் துரிதகாலத்தில் செய்துவந்தன. பிரிட்டனில் விவசாய சங்கங்களுக்கென்று மொத்த விற்பனை நிறுவனம் எதுவுமில்லை. 1915-ல் ஆரம்பிக்கப்பட்ட ஒரு தலைமை நிறுவனம் 1920-21-ல் ஏற்பட்ட யுத்த பிற்காலப் பொருளாதார மந்தநிலையில் அழிந்து விட்டது. அதைத் தொடர்ந்து பிற சங்கங்களும் இந்நிலைக்கு வர வேண்டியதாயிற்று. அதிர்ஷ்டவசமாக இவைகளில் பெரும்பாலானவை கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கத்தினரிடமிருந்து பொருள்களை வாங்கிக் கொண்டிருந்தன. கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கமானது சொந்தத்தில் மாவு ஆலைகளும் மார்கரைன் ஆலைகளும் (margarine) வைத்திருந்ததால், பிண்ணுக்கு போன்ற பல துணைப் பொருள்களையும் உற்பத்தி செய்தது. அது சொந்தத்தில் நகரத்திலுள்ள தோட்டக்காரர்களுக்கும் மற்றவர்களுக்கும் விதை முதலியனவும் வினியோகித்து வந்தது. மேலும், தேவைக்கேற்றவாறு இச் சேவைகளைப் பின்னும் விரிவுபடுத்தியது.

நவீன முறையில் சூப்பர் பாஸ்ஃபேட் தயாரிக்கும் விவசாயிகளின் நிறுவனம் ஒன்றில் அச் சங்கமானது பெரும் பங்கு கொண்டுள்ளது. மேலும், அந் நிறுவனமானது துணி வகைகள், இரும்புச் சாமான்கள் முதலானவைகளையும், விவசாயத்திற்குத் தேவையானவைகளையும் விற்பனை செய்வதுண்டு. விவசாய மொத்த விற்பனைச் சங்கம் (Agricultural Wholesale Societies) அழிந்ததன் பின் அனேக விவசாய சங்கங்களின் நிலைமையும் சீர்கேடுற்றது. அவைகள் கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கத்திற்குக் கடன்பட்டிருந்தன. விற்பனைச் சங்கம் அவைகளைக் கலைப்பதற்குப் பதில் அவைகளின்மீது சில கட்டுப்பாடுகளை விதித்துத்

தனது தணிக்கைப் பிரிவின் மூலம் கண்காணித்து வந்தது. இவ்வாறு இருந்தபோதிலும், மொத்த விற்பனைச் சங்கத்திலி லிருந்துதான் வாங்க வேண்டும் என்பது போன்ற நிபந்தனை கிடையாது. அச் சங்கங்கள் ஒவ்வொன்றும் தன் பலம் பெற்றதும் மொத்த விற்பனைச் சங்கத்தின் பிடிப்பிலிருந்து சிறிது சிறிதாக விடுபட்டன. இந்தவிதமாக வளர்ந்த சங்கங்கள் மேலும் தன் னிறைவு பெற்றுச் சிறந்து விளங்கின. தற்பொழுது பெருவாரியான 'தேவைச் சங்கங்கள்' (Requirements Societies) எந்தவித உதவியும் பெறுமல் கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கத்தின் பங்குதாரர்களாக உள்ளன. தேவையான எல்லாப் பொருள் களையும் பெருவிட்டாலும், ஒரு கணிசமான தொகைக்குப் பொருள்களை வாங்கிக்கொண்டுதான் இருக்கின்றன. அவைகள் அங்கத்தினர்களின் விளைபொருள்களின் ஒரு பகுதியை மொத்த விற்பனைச் சங்கத்தின் மூலமாகவும் விற்றுவருகின்றன. சில்லறை விற்பனைச் சங்கங்களும் ஓரளவு அப் பொறுப்பை ஏற்றுக்கொண் டிருந்தன. இத்தகைய தொடர்பானது வரவேற்கத்தக்க, குறிப் பிடத்தக்க சிறந்த அம்சமாகும்.

அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகளில், குறிப்பாக வட கிழக்குப் பாகத்தில் விவசாயப் பொருளாதாரம் அனேக விஷயங்களில் பிரிட்டனைப் போலவே இருந்தது. அங்கேயும் அம்மாதிரியான விவசாயத் தேவைச் சங்கங்கள் (அமெரிக்காவில் இதை விற்பனை யாளர் கழகம் என அழைத்தனர்) வளர்ந்து வந்தன. அச் சங்கங்கள் பிரிட்டனைவிட எண்ணிக்கையில் அதிகமானதாகவே இருந்தன. நியூயார்க்கிலுள்ள விவசாயப் பண்டமாற்றுக் கழகம் (Grange League Farmers' Exchange) போன்ற பெரிய கழகங்கள் தமது கிளைகள் வழியாகவும், இணைக்கப்பட்ட பிற கழகங்கள் வழியாகவும் சில்லறை வியாபாரம் செய்துவந்தன. பிரிட்டனைப் போலவே இங்கும் பலசரக்குப் பொருள்கள் முதலிடம் பெற்றன. தொடர்ந்து பெட்ரோல் சம்பந்தமான எரிபொருள்களும் வினியோ கிக்கப்பட்டன. ஆனல், உர வினியோகம் கிடையாது. மத்திய மேற்கு மாகாணங்களில் (Middle Western States) தானியப் பயிரே முக்கிய விவசாயமாதலால், இயந்திர எரிபொருளும் கால்நடைத் தேவையும் மற்றப் பொருள்களைவிட முக்கியமாகத் தேவைப் பட்டன.

அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகளின் ஒரு பகுதியில் விவசாயிகளின் கொள்முதல் சங்கங்கள் தங்களை நுகர்வோர் கூட்டுறவுகளாகக் கருதி, கிராமத்திலும் நகரத்திலுமுள்ள குடும்பத்திற்குத் தேவையான பொருள்களை விநியோகித்துவந்தன. இதைப்பற்றி

'நுகர்வோர் கூட்டுறவு' என்ற அதிகாரத்தில் விரிவாகக் கூறப் பட்டுள்ளது. அந்த சங்கங்களிலிருந்து இரண்டு மொத்த விற்பனை நிலையங்கள் தோன்றின. ஒன்று 'தேசியக் கூட்டுறவாளர் சங்கம் (Inc)'. இது 25 மண்டலக் கழகங்களைக் கொண்டது. அவைகளுள் மூன்று விவசாயத்தில் ஈடுபடாதவர்களின் கழகங்கள். தவிர, நான்கு கானடா நாட்டினர் கழகங்களும் சேர்ந்திருந்தன. 'ஐக்கியக் கூட்டுறவாளர்களின் சங்கம்' இரண்டாவதாகும். இது பெரும்பாலும் அமெரிக்க ஐக்கிய நாட்டுக் கிழக்குப் பகுதியிலுள்ள 18 மண்டல விவசாயக் கொள்முதல் கழகங்களைக் கொண்டது. இரண்டு பிரிவுகளும் விவசாய விற்பனைப் பொருள்களை மொத்த மாகப் பெற்றுவந்ததுமன்றி, பக்குவப்படுத்தும் இயந்திரங்களையும் சொந்தத்தில் வைத்திருந்தன. ஒருசில வழிகளில் ஒரே நோக்கு இருந்தபோதிலும், இரண்டு நிறுவனங்களும் வேறுபட்ட பொருள் களையே கையாண்டுவருகின்றன.

நுகர்வோர் வசதிகளின் முக்கியத்துவத்தைக் கவனித்தல், எண்ணெய் வியாபாரத்தின் முக்கியத்துவம், மண்டல வாரியான பெரிய கழகங்கள், பல பகுதிகள் சேர்ந்த சம்மேளன அடிப் படையில் (federal structure) உள்ள அமைப்பு முதலானவைகள் அமெரிக்க இயக்கத்தின் குறிப்பிடத்தக்க தனி அம்சங்களாகும். பல்கலைக்கழகத்தோடும் அவைகளால் நிதி உதவி பெற்றுவரும் கல்லூரிகளோடும் உள்ள இவைகளின் நெருக்கமான பயன்படத் தக்க தொடர்பு, புது மாதிரியான கண்டுபிடிப்புகளால் பொறுக்கு விதைகள், நல்ல தரமான உரக் கலவைகள் முதலியவைகளை விவசாயிகள் பயன்பெறும் விதத்தில் கழகங்கள் வழி அனுப்பியோ அல்லது பண்ணை நிலங்களுக்கு கழக டிராக்டர்களின் வழி அனுப்பியோ வருவது முதலியனவும் குறிப்பிடத்தக்க செயல் களாகும்.

விவசாயத் தேவைகளோடு மற்ற நுகரும் பொருள்களும் சேர்ந்துள்ள வினியோகம் கானடாவில் நல்ல முறையில் நடை பெறுகின்றது. அங்கு இந்த முன்னேற்றம் கூட்டுறவு விற்பனையில் ஏற்பட்ட முன்னேற்றத்திற்குப் பிந்தியதாகும். ஆஸ்திரேலியா விலும் இதே முறை நிலைபெற்றிருக்கின்றது. இந்தியா போன்ற பிற தேசங்களில் விவசாயம் பழைய முறைகளில் செய்யப்பட்டு வருவதால், முன்னேற்றம் அடையவில்லை. விவசாயக் குடும்பம் நவீன விவசாய முறைகளைத் தெரியாமலிருப்பதும் கடைப்பிடிக்க முடியாமலிருப்பதுமே இதற்குக் காரணமாகும். ஒரு விவசாயி தன்னிடமுள்ள விதையையோ அல்லது அண்டை விவசாயியிட மிருந்து பெற்ற விதையையோ விதைக்கிறான்; சொந்த நிலத்தி

லிருந்தோ அல்லது கிராமப் புல்வெளியிலிருந்தோ பெற்றவை களையே மாட்டுத் தீவனமாகக் கொடுக்கிருன். அவன் இரசாயன உரம் இடுவதில்லை; பூச்சி மருந்துகளும் உபயோகிப்பதில்லை. அனேகமாக அவனிடம் பழக்கத்திலிருக்கும் விவசாயக் கருவிகள் பழைய முறைப்படி கிராமத்துத் தச்சன் செய்ததாகும். இம் முறைகளை முற்றிலும் மாற்ற வேண்டும். ஏனெனில், அதிவிரைவில் பெருகிவரும் ஜனங்களுக்குச் சுமாரான வாழ்க்கை நடத்தத் தேவையான உணவளிக்க வேண்டுமானுல், வெப்பமண்டல நாடுகள் உணவுப் பொருள் உற்பத்தி அளவை மிகுதியாகப் பெருக்க வேண்டும். அம்மாதிரியான நாடுகளின் அரசாங்கங்கள், கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் வழி அவர்கட்கு நவீனக் கருவிகள், மூலப் பொருள்கள் ஆகியவற்றை வழங்கியும், அவைகளை உபயோகிக்கும் முறைகளை அவர்களுக்குப் பயிற்றுவித்தும் அவர்கள் உடனடியாக லாபம் அடையச் செய்வதன்மூலம் இந்த மாற்றத்தைச் சில காலத்திற்குள் கொண்டுவந்துவிடலாம் என நினைக்கின்றன. ஐரோப்பாவின் கூட்டுறவுச் செயல்முறை ஆசியாவுக்கும், மற்ற வெப்ப மண்டல நாடுகளுக்கும் நல்ல மாதிரியாகும். அது பரம்பரை விவசாயக் குடும்பங்களுக்குப் பொருந்தக்கூடிய நவீன விஞ்ஞான முன்னேற்றத்தை அடிப்படையாகக் கொண்டிருக்கிறது.

விவசாயத் தேவைகளை விநியோகிப்பதில் கூட்டுறவின் அமைப்பு தேசத்திற்குத் தேசம் மாறுபட்டிருக்கிறது. ஜெர்மனியில், முன் விவரித்ததுபோல், அது கடன் வழங்கும் துறையிலிருந்து பிற துறைகளிலும் பரவிற்று. அனேக வருடங்களாகக் கூட்டுறவுக் கடன் சங்கங்களே மற்றவைகளின் பிரதிநிதிகளாகச் செயல்பட்டு வந்தன. அவைகள் மொத்தமாக அங்கத்தினர்கள் விரும்பிக் கேட்டவைகளை மண்டலக் கடன் பாங்குகளுக்கு (Regional Credit Banks) அனுப்பிவைக்காமல் மண்டல வினியோக சம்மேளனத் திற்கு (Regional Supply Federation) அனுப்பிவைத்தன. மண்டல வினியோகக் கழகம் பெரிய அளவில் வியாபாரத்தை நடத்தி வருவதோடு, சொந்தத்தில் மில்கள், உரக்கலவை இயந்திரம் (plant), விதை சுத்தம் செய்யும் இயந்திரம் முதலான பிற இயந் திரத் தொழிற்சாலைகளையும் கொண்டிருந்தது. அனேகமாக இந் மண்டலக் கழகங்கள் விவசாயிகளின் தானியங்களை வாங்குபவை களாகவும், சில சொந்தத்தில் மாவுமில்லும் தானியச் சுத்திகரிப்பு ஆலையும் நடத்துவனவாகவும் இருந்தன. நாளடைவில் சில கிராமத் தொகுதிகளைக்கொண்ட தனிப்பட்ட தேவைச் சங்கங்கள் (Specialized Requirement Societies) வளர்ச்சி பெற்று, கடன் பாங்குகளைவிடக் குறைந்த எண்ணிக்கை கொண்டதாக இருந்த போதிலும், பெரிய அளவில் வியாபாரம் நடத்திவருகின்றன.

ஃபிரான்ஸில் விவசாயக் குழுவே (Syndicat Agricole) வட்டாரப் பிரதிநிதியாக இருந்துவந்தது. அக் குழு ஃபிரான்ஸ் விவசாயிகளின் அமைப்புகளுக்கு முன்னோடியாகத் திகழ்ந்தது. அவைகளுக்கு தனிச் சரித்திரமும் உண்டு. சில வழிகளில் பிரிட்டனிலுள்ள தேசிய விவசாயிகளின் யூனியனின் (National Farmers' Union) வட்டாரக் கிளைகளோடு அவைகளை ஒப்பிடலாம். அவர்களின் முக்கியமான வேலை விவசாயியின் முன்னேற்றத்தைக் கவனிப்பதும், பிற காரியத்தோடு கூட்டுறவின் வளர்ச்சியையும், விவசாயி முக்கியமானதாகக் கருதும் பிற நடவடிக்கைகளையும் மேற்கொள்ளுவதுமாகும். அவைகளின் அமைப்பு வியாபார நிலையங்களைப் போன்றதாக இல்லை. அவைகள் மத்திய ஐரோப்பிய நாணயச் சங்கங்களைப்போன்று மண்டல வியாபார சங்கத்தின் பிரதிநிதியாக மாத்திரமே செயல்பட்டுவந்தன. மண்டல விவசாய சங்கம் (சட்டப்படி சிண்டிகேட் சில சமயம் சங்கங்களாகப் பதிவு செய்யப்படுவதுண்டு) கொள்முதல், விற்பனை, சேமித்தல், உற்பத்தி செய்தல் ஆகியவைகளை நடத்திவந்தது. 'தனித்தேவைச் சங்கங்கள்' (Specialised Requirements Societies) நாளடைவில் ஜெர்மனியில் செயலாற்றிவருவது போன்று சில சிண்டிகேட்டுகள் போற்றத்தக்க விதத்தில் வியாபாரம் நடத்திவருகின்றன.

டென்மார்க்கில் இதன் அமைப்பு வேறுபட்டிருந்தது. அங்கு ஒவ்வொரு பொருளுக்கும் தனித்தனியான சங்கம் உண்டு. மத்திய விற்பனை நிலையமும் தனிவட்டாரச் சங்கங்களும் உண்டு. இதனால் அத் துறையின் ஆராய்ச்சியாளரைத் தலைமையிடத்தில் நன்கு உபயோகப்படுத்திக்கொள்ளும் வாய்ப்பு கிடைப்பதொடு, இலாப நஷ்டத்தையும் தனித்தனியாக அறிய முடியும். இதனால் வட்டாரப் பிரதிநிதிகளிடையே பெரும்பாலும் குழப்பமான நிலைமை தோன்ற ஏதுவாக இருந்தது. ஒரே காரியத்தை இரு வட்டாரப் பிரதிநிதிகள் செய்யவும் வழிகோலுகிறது. குறிப்பாக, சமீபத்தில் விவசாய உற்பத்தியாளர் நிறுவனமும், கூட்டுறவு முறையில் அதை வாங்கு வோர் நிறுவனமும் இணைந்து (Joint Organisation) தொடர்பு கொள்ளும்படியாக ஏற்பட்டது. ஸ்வீடனிலும் நார்வேயிலும் விவசாய வினியோக சங்கங்கள், இங்கிலாந்தில் உள்ளவைகளைப் போன்று, வியாபாரிகள் வியாபாரம் செய்வதுபோல, விவசாயி களோடு நேரடித் தொடர்பு கொண்டிருந்தன. ஆனால், நாணய பாங்குகளுடனோ, வேறு வியாபாரம் செய்யாத நிறுவனங்களுடனோ தொடர்பு கொண்டிருக்கவில்லை. அவைகள் சொந்தத்தில் மொத்த விற்பனை நிறுவனங்களைக் கொண்டிருந்தன. இங்கிலாந்தைப் போன்று நுகர்வோர் மொத்த விற்பனைச் சங்கங்களைப் பயன்

படுத்தவும் இல்லை. ஆனால், ஸ்வீடனில் அவைகள் சேர்ந்து கூட்டாக உர உற்பத்திச்சாலைகளை வைத்திருக்கின்றன.

வேறு சில நாடுகளில் விவசாயத்திற்கும் குடும்பத்திற்கும் தேவையான பொருள்களை வினியோகிப்பதை முக்கிய நோக்கமாகக் கொண்ட பல நோக்கச் சங்கங்களை ஆரம்பிக்க விரும்பினர். அதனால், கிராமத்தின் எல்லாத் தேவைகளையும் பூர்த்தி செய்யும் படியான வசதி இருந்தபோதிலும், அதை நடத்தத் தகுதியுடையவர்கள் இல்லாமையினாலும், சங்கங்களின் ஒரு பிரிவிலிருந்து பெறப்படும் லாபம் அடுத்த பிரிவின் நஷ்டத்திற்கு ஈடு செய்யப்பட்டும் வருவதால் அது குழப்பமான நிலைமையில் முடியலாம். அதற்கு இரண்டுவித விளக்கம் கூறப்படுகின்றது. விவசாயத்திற்கு வாங்கப்படுபவைகளும் குடும்பத் தேவைக்கு வாங்கப்படுபவைகளும் அதிகமாக இருப்பதில்லை. அனேகமாக உணவுப் பொருள்களான பால், இறைச்சி, முட்டை, உருளைக்கிழங்கு முதலானவைகள் விவசாயப் பண்ணையிலிருந்தே பெறப்படுகின்றன. சாதாரணமாகக் கோதுமை முதலான தானியங்களைக் கூட்டுறவு மில்லுக்கு எடுத்துச்சென்று மாவாக்கிக்கொள்கின்றனர். மண்ணெண்ணெய், தீப்பெட்டி, தேவையான மிதியடி, துணி முதலான தேவைப் பொருள்களைக் கிராமக் கடைகளிலிருந்தே பெற முடியும். பண்ணைக்குச் சில கருவிகள், சிறுசிறு இயந்திர உறுப்புகள், கலப்பையின் கொழு, விதைகள், நீர் தெளிக்கும் கருவி ஆகியவைகளே முக்கியமாகத் தேவைப்படுபவை. இவைகளை வழக்கமாகக்கிராமக்கடைகளில் வாங்கிவந்தபோதிலும்,விவசாயி கிராமக் கூட்டுறவுச் சங்கத்திலும் அதே பொருள்கள் இருக்கவேண்டும் என்று விரும்புகின்றான். அதேசமயத்தில் வியாபார அனுபவமும் நிறைந்த இரண்டு மூன்று சங்கங்களை நடத்துவதற்கு மனமுள்ள தகுதியான பணியாளர்கள் அனேகமாக இருப்பதில்லை. இரண்டு சங்க நிர்வாகக் குழுவிலும் அங்கம் வகிக்கப் போதுமான தகுதியான நபர்களும் இருப்பதில்லை. ஒரே கமிட்டி அங்கத்தினர் இரண்டு சங்கங்களை நடத்திவரலாம். ஆனால், இத்துறையில் ஆரம்ப நிலையிலிருப்பவர்களுக்குக் குழப்பமாகவே தோன்றும். இருந்த போதிலும், பயிற்சிபெற்ற போதுமான வேலையாள்களும் சொந்தக் கட்டடமும் கொண்டு சிக்கனமாக நடத்தப்பட்டுவருதல் போன்ற சில நன்மைகள் பலநோக்கச் சங்கத்திலேற்படும் தீமைகளை நிவர்த்தி செய்கின்றன. பலநோக்கக் கூட்டுறவுச் சங்கம் பொருள்கள் விற்பனையையும் அதன் நோக்கங்களில் ஒன்றாகக் கொண்டு தொழில் செய்துவருகின்றது. அயர்லாந்திலும் இம்மாதிரியான அடிப்படையில் வளர்ச்சியடைந்து முதலில் தோன்றிய கூட்டுறவு வெண்ணெய் சங்கமானது பிற்காலத்தில் பண்டகசாலையாக

விளங்கியது. சில காலங்களில் அங்கத்தினருக்குக் கடனும் வழங்கிவந்தது. இம்முறை ஃபின்லாந்திலும் நன்கு செயல் பட்டு வருகின்றது. ஸ்விட்சர்லாந்தில் திறமையான பல சங்கங்கள் இதை வெற்றிகரமாகக் கடைப்பிடித்து வருகின்றன. ஆசியாக் கண்டத்து தேசங்களில் சில வருடங்களாக ஒரே நோக்கக் கூட்டுறவுகளாலும் பல நோக்கக் கூட்டுறவுச் சங்கத் திலுைம் ஏற்படும் நன்மைகள் குறித்து நடந்துவரும் வாக்கு வாதத்தில், மேற்கூறியவைகளை ஆதரிப்பவரும், மறுதலிப்ப வரும் உள்ளனர்.

நியாயமான விலையில் தரமான பொருள்களை வினியோ கிப்பதே விவசாய வினியோக சங்கத்தின் அடிப்படை வேலை. தவிர, நுகர்வோர் பண்டகசாலைகளுக்கு இல்லாத வேறு ஒரு பொறுப்பும் அதற்கு உண்டு. அதுதான் விவசாயத்தின் தரத்தை உயர்த்துவது. தனிப்பட்ட விவசாயிகளால் செய்ய முடியாத விவசாய ஆராய்ச்சிகள், தொழில் நுணுக்க வேலைகள் ஆகியவை களில் ஈடுபாடு கொண்டு, உரம், கருவிகள் முதலானவைகளை விநியோகிப்பதே அதற்கு வழியாகும். இதனுல் தனிப்பட்ட விவசாயிகளும் நன்மை பெறுகின்றனர். தவிர, உணவு உற் பத்தியும் நல்ல முறையில் பெருக வழி ஏற்படுகின்றது.

10. கால்நடைப் பொருள்கள் விற்பனை

குடியானவர்கள் தங்களுக்கும் தங்கள் குடும்பத்தினருக்கும் தேவையான அளவிற்கு உணவுப் பயிர்களைப் பயிரிட்டுவருவது பரம்பரை வழக்கமாக இருந்துவந்தது; உடைகளுக்காக நார் வகைப் பயிர்களையாயினும் பருத்திவகைப் பயிர்களையாயினும், அவர்கள் பயிரிட்டார்கள். மிதியடிகளுக்காகத் தோல்களைத் தாங்களே பதனிட்டார்கள். இத்தகைய பண்ணைகள் ஐரோப்பாவில் இன்றுமுள்ளன. ஆனால், அவற்றின் எண்ணிக்கை குறைந்து கொண்டேவருகிறது. தேவைக்கு அதிகமாகவுள்ள பொருள்கள் விற்பனைக்கு வந்தன. குடியானவர்களும் அவர்கள் மனைவியரும் அருகிலுள்ள நகரத்தில் தமது உபரிப் பொருள்களை இவ்வாறு விற்பனை செய்துவந்தார்கள். சில பொருள்கள் வெளியூர்களுக்கும் அனுப்பப்பட்டன. சுமார் ஆயிரம் ஆண்டுகளுக்கு முன்னர் எகிப்திலிருந்தும் கருங்கடலைச் சார்ந்த நாடுகளிலிருந்தும் கிரேக்க நாட்டிற்குக் கோதுமை வழக்கமாக ஏற்றுமதி ஆயிற்று. ரோமாபுரியும் பன்னாட்டுத் தானிய விற்பனையை நம்பியிருந்தது. பத்தொன்பதாம் நூற்றாண்டில், மேற்கு ஐரோப்பாவிலுள்ள பெரும்பான்மைக் குடியானவர்கள் பணச் சிக்கன முறையை மேற்கொண்டார்கள். தங்கள் நாட்டிலே உற்பத்தியான உணவுப் பொருள்கள் மிகுதியாக இருந்தன; தங்கள் கம்பளத்தைத் தாங்களே ஆடையாக நெய்து கொண்டார்கள். ஆனால், ஓரளவு உணவுப் பொருள்களையும், உடைகளையும், சிறு பொருள்களையும் அவர்கள் உள்ளூர்களிலிருந்தும் விலைக்கு வாங்கிவந்தார்கள். மேலும், அவர்கள் தங்களின் வரிகளைச் செலுத்துவதற்கும், தங்கள் குழந்தைகளுக்காகப் பள்ளிக் கட்டணம் கொடுப்பதற்கும், தங்களுக்கும் தங்கள் குடும்பத்தினருக்கும் செய்துகொண்ட சிகிச்சைக்காக மருத்துவர்களுக்குரிய தொகை கொடுப்பதற்கும் பணம் செலவிட நேர்ந்தது. அவர்களது விற்பனை இடம் உள்ளூர் விற்பனை நிலையமாக அமைந்தது. பாலிலிருந்து வெண்ணெயும் பாலடைக் கட்டியும்

எடுப்பதாகிய மிகச் சாதாரணச் செய்முறை பண்ணையிலே நடைபெற்றுவந்தது.

ஆல்ப்ஸ் மலை மேய்ச்சல் தரைகளில் பாலடைக் கட்டி தயாரிக்கப்பட்டது, தனிப்பட்ட முறையிலாகும். இங்குள்ள கிராமவாசிகள் தங்கள் பசுக்களை இளவேனிற்காலத்திலே மலையிலுள்ள மேய்ச்சல் பகுதிகளில் கொண்டு விட்டுவிடுவார்கள். அவற்றை அவர்கள் இலையுதிர்காலம் வரையில் தங்கள் பள்ளத்தாக்கு இடத்திற்குக் கொண்டுவரமாட்டார்கள். அக் குடும்பங்களின் சில உறுப்பினர்கள் அப் பசுக்களுடனே சென்று கோடைக்காலம் முழுவதுமே தற்காலிகக் குடிசைகளில் வாழ்வார்கள். அவர்கள் வசித்த இடங்கள், மக்கள் குடியிருப்பிடங்களுக்கு மிகவும் தொலைவிலிருந்தாலும், பால் கொண்டு செல்வதற்குத்தக்க சாலை வசதியில்லாமையாலும் கறந்த பாலை அப்போதே பாலடைக் கட்டியாகச் செய்யப்பட வேண்டிய நிலைமை ஏற்பட்டது. ஆனால் கிராமவாசி ஒவ்வொருவருக்கும் சொந்தமான பசுக்கள் சிலவே. பாலடைக்கட்டி செய்ய அதிகமான பால் வேண்டியிருந்தது. மேலும், அது தூரமான இடங்களுக்கு எடுத்துச் செல்லப்படுவது காரணமாக, பத்திரமான முறையில் கொண்டு செல்லப்பட வேண்டும். இவ்வகையில், இடைக்காலம் முதற்கொண்டே ஒரு மந்தையிலிருந்து கறக்கப்பட்ட பால் ஒவ்வொரு நாளும் வேறொரு கிராமவாசியின் குடிசையில் பாலடைக் கட்டியாகச் செய்யப்படும் வழக்கம் நடைமுறையில் பெருகிற்று. பருவகாலம் இறுதியடைந்ததும், பாலடைக் கட்டிகள் எண்ணிக்கை இடப்பட்டு, அவரவர்களின் கறவை மாடுகளின் எண்ணிக்கையை அனுசரித்துப் பிரித்துக்கொள்ளப்பட்டன. இவ்விதமாகக் கூட்டுறவுச் சங்க முறையின் அடிப்படையை நாம் காண்கிறோம். ஒவ்வொரு நாளும் முழுக் கிராமத்திற்கும் பாலடைக்கட்டி செய்வதற்காகப் பாலடைக் கட்டி செய்யும் வல்லுநரை நியமிக்கவேண்டிய நிலை அடுத்து ஏற்பட்டது. பாலடைக்கட்டியின் தரம் சிறந்ததாக இருந்தது. பாலடைக்கட்டி செய்ததற்காக அவரவருக்கு உரிய ஊதியம் பாலடைக் கட்டிகள் வடிவில் கொடுக்கப்பட்டது. பல நாட்களுக்குப் பின்னர் வேறுசில முன்னேற்றங்கள் ஏற்பட்டன. குளிர் காலத்தில் அவரவர்களுக்குத் தேவையான பாலடைக்கட்டிகளை அவர்கள் பங்காக அவரவருக்குக் கொடுக்கப்பட்ட பின்னர், எஞ்சியவற்றை ஒன்றாகத் தொலைவிலுள்ள ஒரு நகரத்தில் விற்பனை செய்வதன் வழியாகக் கிடைத்த தொகை விற்பனைக்காகப் பால் கொடுத்தவர்களுக்குப் பிரித்துக் கொடுக்கப்பட்டது.

அதிக அளவில் உள்ள உபரியான பாலைச் சேகரிக்க வேண்டிய பிரச்சினையும் ஏற்பட்டது. இதன் விளைவாகவே, முதன்முதலாக

பாலடைக்கட்டி செய்யும் கூட்டுறவுச் சங்கம் ஏற்பட்டது. தற்காலத்தில் கூட்டுறவு விற்பனைக்கும் செய்முறைக்கும் அளிக்கப்படும் ஊக்கம் தொழில்நுட்ப முறையிலோ, சில சமயங்களில் பொருளாதார முறையிலோ, அல்லது இவ்விரு முறைகளிலுமோ அமைந்துள்ளது. பத்தொன்பதாவது நூற்றுண்டின் பிற்பகுதியில் கனடா தேசத்தின் பெரும் புல்வெளிகளும், ஐக்கிய நாடுகளின் பெரும் புல்வெளிகளும் மக்கள் குடியேறுவதற்காகவும் விவசாயப் பொருள் உற்பத்திக்காகவும் அனுமதிக்கப்பெற்றன. அதுவரையில் பயிரிடப்படாத அந்த நிலங்கள் சுலபமாகக் கிடைக்கக்கூடியதாக இருந்தது. பயிரிடும் குடும்பத்தினர் பெரும் சமவெளிகளில் பரவலாகக் குடியேறத் தொடங்கினுர்கள். அதே சமயத்தில், இருப்புப் பாதைகள் கீழ்ப்புறக் கடற்கரைப் பகுதியிலிருந்து மறு கடற்கரைப் பகுதிக்கு ஊடுருவிச் சென்றன. கடற் போக்குவரத்து விரிந்த அளவில் பெருகிற்று. அமெரிக்கக் குடியானவர்கள் தமக்காகவும் தமது குடும்பத்தினருக்காகவும் மட்டும் பயிரிடவில்லை. தாம் இதுவரை பார்த்திராதவையாகிய கிழக்கத்திய நகரங்களுக்குமோ அவற்றிற்குமப்பாலுள்ள ஐரோப்பிய தொழில்மயமான நகரங்களுக்குமோ தேவையானவற்றைப் பயிரிடத் தொடங்கினுர்கள். இத்தகைய விவசாயத்தின் விளைவாகப் பிரச்சினைகள் பல தோன்றின. அவற்றைப்பற்றிப் பின்னர் ஆய்ந்து பார்க்கலாம். கூட்டுறவுக் கண்ணேட்டம் கொண்டுப் பார்க்குமிடத்து, ஐரோப்பியக் குடியானவரிடையே மலிவான தானியம் கிடைத்துவந்தது கருத்திற்கொள்ளத்தக்கது. இதன் விளைவாகக் கால்நடைப் பாற் பொருள்கள் முதற்கண் கூட்டுறவு விற்பனைக்காக வெளிவந்தன. இதுவே இந்த அத்தியாயத்தில் எடுத்துக் கூறவேண்டிய பொருளாகும்.

பத்தொன்பதாவது நூற்றுண்டின் நடுப்பகுதியில் மாட்டிறைச்சி, பன்றி இறைச்சி, தானியம் ஆகியவற்றை விற்பனை செய்யும் நடுத்தரப் பண்ணைகளைக்கொண்ட நாடாக டென்மார்க்கு விளங்கிற்று. தரக்குறைவுள்ளதும், அதிக விலையுள்ளதுமான நிலத்தைக்கொண்டு டென்மார்க்கு நாட்டுக் குடியானவர்கள் பெரும் புல் சமவெளிகளில் கோதுமை பயிரிட்டதால், போட்டியிடமுடியாத நிலையில் இருந்தார்கள். ஆனுல், மதிநுட்பமும், கல்வியறியுடன் தனிப்பட்ட மன எழுச்சியும் பெற்றுள்ள டென்மார்க்குக் குடியானவர்கள் பால்பண்ணைத் திட்டத்தைக் கைக்கொண்டார்கள். அதுசமயம் வேறு நாடுகளிலுள்ளோர் இத் திட்டத்தில் போட்டியிட முடியாத நிலையில் இருந்தார்கள். அதே சமயத்தில் டென்மார்க்குக் குடியானவர்கள் பயிரிடத்தக்க நிலங்களைக் கைவிடவும் இல்லை. அவற்றில் அதிகமாகப் பயிரிட்

டார்கள். அவர்கள் தங்கள் கால்நடைகளுக்குத் தேவையான தீவனப் பயிர்களும், தங்கள் பன்றிகளுக்கும் கோழிகளுக்கும் தேவையான பார்லிப் பயிரும் விளைவித்தார்களேயன்றி, ஆலை உரிமையாளர்களுக்காகவும் உணவுப்பொருள் செய்வோர்களுக்காகவும் தானியங்களை உற்பத்தி செய்யவில்லை. தங்கள் தங்கள் சிறு மேய்ச்சல் தரைகளை அவர்கள் உணவுத் தானியங்களுக்கென்றல்லாமல் மேய்ச்சல் நிலங்களாகவே பயன்படுத்தி வந்தார்கள். கடல்கடந்த நாடுகளிலிருந்து விற்பனைக்கு வந்து கொண்டிருந்த மக்காச் சோளத்தையும், இதர தான்யங்களையும் தங்கள் கால்நடைகளுக்குத் தேவையான தீவனத்திற்காக வாங்கிக்கொள்வதில் நன்மை அடைந்தார்கள்.

பண்ணைத் திட்டத்தில் இத்தகைய மாறுதல் ஏற்பட்டுவரும் சமயத்தில், பாலேடு பிரிக்கும் இயந்திரமும் தயிர் கடையும் இயந்திரமும் கண்டுபிடித்ததன் விளைவாகப் பால் பண்ணைத் தொழில் இயந்திரமயமாக்கப்பட்டது. இவற்றின் பயன் யாதெனில், ஆங்காங்குள்ள குடியானவர்களின் மனைவிமார் தங்கள் தங்கள் இல்லங்களில் ஒவ்வொருவரும் வெண்ணெய் எடுப்பதில் உழைப்பதால் காலமும் உழைப்பும் வீணாகும் என்பது தெரியவந்தது. அதிலிருந்து ஒரு நாளில் ஒரு முறையோ அல்லது இரு முறையோ பால் கொண்டுவரப்படுமானால், மலிவானதும் சிறந்த தன்மையுடையதுமான பொருள் உற்பத்தி செய்யப்படலாம் என்னும் நிலை ஏற்பட்டது. இவ்வாறு கண்டுபிடிக்கப்பட்டதன் நன்மையை டென்மார்க்கு நாட்டுக் குடியானவர்கள் விரைவினில் உணர்ந்து கொண்டதன்றி, எவரொருவர் வெண்ணெய் எடுப்புத் திட்டத்தைத் தம் கட்டுப்பாட்டின் கீழ்க் கொண்டுவருகிறாரோ அவரே பாலின் விலையையும் கட்டுப்படுத்தும் ஆற்றலையும் பால் பண்ணைகளின் செல்வாக்கைப் பெறும் வாய்ப்பையும் பெற இயலும். என்பதையும் கண்டுகொண்டார்கள். அதிக அளவில் சில குடியானவர்கள் பாற்பண்ணை வைத்திருந்தார்கள். அவர்கள் தங்களுக்கென்றே வெண்ணெய் எடுக்கும் இயந்திரங்களை ஏற்பாடு செய்து கொண்டார்கள். தங்களுக்கு அண்மையில் வசிப்பவர்கள் உதவியைக் கொண்டும் சிலர் ஓர் இயந்திரத்தை நிறுவுவதற்கான மூலதனத்தைத் திரட்ட முடிந்தது. அவர்களிடம் குடிகொண்டிருந்த இவ்விதமான பண்பு பாராட்டத்தக்கது. டென்மார்க்கு கிராமத்தில் வாழ்ந்த குடியானவர்கள் எல்லாருமே தங்களுக்குள் ஒருவருக்கொருவரும் உள்ளூர் வங்கிக்கும் பொதுவாக நகராட்சி வங்கிக்கும் அறிமுகமானவர்கள். அவர்கள் ஒன்றாகச் சேர்ந்து வங்கியின் மேலாளரிடம் சென்று தாங்கள் பெறக்கூடிய கடன் தொகைகளைத் திருப்பிச் செலுத்துவதற்காக வரையறுக்கப்படாத

தங்கள் சொத்துகளை அடமானமாக வைத்துப் பத்திரம் எழுதிக் கொடுக்க முன்வந்தார்கள். இத் தொகையைக் கொண்டு அவர்கள் வெண்ணெய் பிரித்தெடுக்கும் இயந்திரத்திற்கு ஏற்பாடு செய்து அதை நிறுவினார்கள். இதை மேற்பார்வை செய்வதில் தொழில் திறமைமிக்க ஒருவரை வெண்ணெய் செய்பவராக நியமித்தார்கள். சட்டப்படி எந்தச் சங்கமும் பதிவு செய்யப்படவில்லை. வாங்கிய பணம் திருப்பிச் செலுத்தப்பட்டவுடன் அது வரையில் ஒன்று சேர்ந்தவர்கள் கலைந்துவிட உரிமை பெற்றிருந்தார்கள். முதல் பத்திரம் இறுதியடைந்தவுடன், புதிதாக மற்றொரு பத்திரம் உடனடியாக எழுதிக் கொடுப்பது வழக்கமாயிருந்தது. சட்டப்படி அமைக்கப்பட்ட கூட்டுறவுச் சங்கத்தைப் போன்றே டேனிஷ் கூட்டுறவு வெண்ணெய் எடுப்புச் சங்கமும் உறுதியான நிலையில் இருந்துவந்தது. இத்தகைய அமைப்பில் வேண்டுவதெல்லாம் ஒருவரிடம் மற்றொருவர் கொள்ளவேண்டிய நம்பிக்கையும் பொறுப்புமேயாகும்.

டென்மார்க்கில் ஏற்படுத்தப்பட்ட வெண்ணெய் எடுப்போர் சங்கத்தின் உறுப்பினர்களும் தங்கள் குடும்பக் காரியங்களுக்குத் தேவையாக இல்லாத பால் முழுவதையும் விற்பனை செய்யத் தீர்மானித்தார்கள். பாலில் இருக்கக்கூடிய வெண்ணெய்ச் சத்தின் சதவீதத்தை அனுசரித்துப் பாலின் அளவிற்கும் தரத்திற்கும் இணங்க பாலுக்காகத் தொகை அங்கத்தினர்களுக்கு மாதந்தோறும் கொடுக்கப்பட்டது. பாலின் தரத்தையும் வெண்ணெயின் தரத்தையும் மேம்படுத்த மிக அதிகமான சிரமம் எடுத்துக்கொள்ளப்பட்டது. மந்தைகளுக்கெனப் பதிவேடுகள் வைத்துப் பல வருடங்களாகப் பால் அளவுகளையும் அதிலுள்ள வெண்ணெய்ச் சத்துகளையும் பதிவு செய்வதன் வழியாக கால்நடைகளின் இனம் படிப்படியாக மேம்பாடு அடையுமாறு ஏற்பாடு செய்யப்பட்டது. (பசுக்கள் கொடுக்கும் பாலின் தரம் அவற்றுடன் சேர்க்கப்படும் காளைகளைப் பொறுத்துள்ளது என்பது வியப்பாகத் தோன்றும்!) பசுக்களுக்குத் தீனி அளிக்கும் முறைகள் அபிவிருத்தி செய்யப்பட்டு வந்ததால், அவற்றில் மேம்பாடு காணப்பட்டது. பசுக்களில் எவை, அவற்றை வைத்துக் காத்துவருவதற்கான செலவு அளவிற்குப் பால் கொடுக்கும் என்பதையும், கொல்லப்படுவதற்காக எவற்றை அனுப்பிவிட வேண்டும் என்பதையும் பால் அளவைப் பதிவு செய்யும் சங்கங்கள் சந்தேகமின்றி அறிந்துகொள்ளும் திறமைபெற்றன. இதில் சரியான கணக்கு வைத்துவராத குடியானவர்கள் அடிக்கடி தவறான கருத்துகொண்டிருந்தார்கள். அதேசமயத்தில் போட்டி, திடீர்ச் சோதனைகள், வியாபாரக் குறித்திட்டம் ஆகியவை காரணமாகப்

பாலடை எடுக்குமிடங்களிலும் வெண்ணெய் செய்யுமிடங்களிலும் தரங்களில் முன்னேற்றம் ஏற்பட்டது. ஒன்ருெடொன்று பிணைந் துள்ள டேனிஷ் நாட்டு முரசுகளின் அடையாளமே இவ் வியா பாரக் குறியாக அமைந்தது. இது கூட்டுறவுச் சங்கங்களால் வகுக்கப்பட்டது. பின்னர் இக் குறியை, அதன் தரத்துடன் ஏற்றுமதி செய்யப்படும் டென்மார்க்கின் வெண்ணெய் முழுவ தற்கும் கட்டாயமாகப் பதிக்க வேண்டுமென ஏற்பாடு செய்யப் பட்டது.

ஆரம்ப நிலையில் பாலடை செய்யும் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் தங்கள் சரக்குகளை அயல்நாட்டில், குறிப்பாக ஆங்கில நாட்டில் விற்பனை செய்யத் தொடங்கின. ஆங்கிலேயர் நுகர்வோர்கள் இயக்கத்திற்கு மட்டுமென்பதில்லாமல் மிகுதியாக விற்பனை செய்வதற்காக அச் சங்கங்கள் ஏற்றுமதிக் கூட்டமைப்பு ஒன்றை ஏற்படுத்தின. இங்கிலாந்தின் கூட்டுறவு மொத்த வியாபாரச் சங்கம் டென்மார்க் நாட்டில் ஒரு நிலயம் நடத்தியது மட்டுமன்றி, பாலடை செய்யும் ஓரிரண்டு நிலயங்களையும் தானே நடத்தி வந்தது.

டென்மார்க் நாட்டிலும், மற்ற நாடுகளிலும் வெண்ணெய் எடுப்பதுடன் பன்றி வளர்ப்பும் இணைக்கப்பட்டது. ஏனெனில், வெண்ணெய் எடுத்தபின் எஞ்சிய கடைந்த பால் பார்லியுடன் பன்றிகளுக்குக் கொடுக்கப்படுமாலுல், அவற்றின் இறைச்சி சிறந்த வகையில் அமைகிறது. டென்மார்க் நாட்டுக் குடியானவர்கள் தங்கள் பசுக்களின் பாலை மட்டும் விற்பனை செய்துவிட்டு அதன் பாலடையைத் தங்கள் பன்றிகளுக்காக வைத்துக்கொள்வார்கள். சில சமயங்களில் வெண்ணெய் கடைந்த உபரியான பால் கிடைக்கும்போதெல்லாம் பாலடை எடுக்கும் சங்கம் அதை தான் வளர்த்துவரும் பன்றிகளுக்காக வைத்துக்கொள்ளும். பாலடை நிலயத்தைவிட பன்றி இறைச்சி ஆலை அதிகச் செலவில் நிறுவப்பட வேண்டியிருந்தது. டென்மார்க்கின் தொழில் ஆலைகள் பாலடை நிலயங்களின் எண்ணிக்கையைவிடக் குறைந்தவை; ஆனால், அவற்றைவிடப் பெரியவை. இவை பிற்காலத்தில் அமைக் கப்பட்டன. இரண்டின் கொள்கையும் ஒருவிதமாகவே இருந்தது. (டென்மார்க் பன்றி, யார்க் நாட்டு வெள்ளைப் பன்றி ஆகிய இவ்விரண்டின் கலப்பினமாகிய) சிறந்த மாதிரி பன்றி உற்பத் திக்காக விசேட கவனம் செலுத்தப்பட வேண்டியிருந்தது. ஐரோப்பிய நாட்டில் பன்றி இறைச்சி எப்போதும் பயன்படுத்து வதில்லையாதலால், ஆங்கில நாட்டு விற்பனையின் பொருட்டே இத் தொழில் ஆரம்பிக்கப்பட்டு, அதன் பெரும் பகுதி கூட்டுறவு

ஏற்றுமதிக் கூட்டமைப்பின் மூலமாக விற்பனை செய்யப்பட்டு வந்தது.

டென்மார்க்கு நாட்டுப் பண்ணைகளின் மூன்ருவது உற்பத்திப் பொருள் முட்டைகளாகும். ஆனல், இது காலம் தாழ்ந்து தோன்றியது. இப்போதும் அது நிறைவு பெற்றதாக இல்லை. ஏனெனில், முட்டை விற்பனை அந்தந்த ஊர்களிலே நடைபெற வேண்டியதொன்ருகும். பண்ணைப் பெண்கள் வீடுவீடாகச் சென்று முட்டைகளை வாங்கி அவற்றின் ஓர் பகுதியைச் சொந்த முறையில் விற்பனை செய்வார்கள். இருப்பினும், கூட்டுறவு முட்டை விற்பனை நிலையங்கள் சிலவும் ஏற்பட்டன; ஏற்றுமதி அமைப்பு ஒன்றும் தோன்றியது. இவை சிறந்த முறையில் செயற் பட்டன. முட்டைகள் முதலில் ஆங்காங்கு வாங்கப்பட்டுச் சேகரம் செய்யப்படுகின்றன. பின்னர் ஒளிமிகுந்த விளக்குகளின் முன்னர் முட்டைகள் வைக்கப்படுமானல், அம் முட்டைகளின் சுவை, மற்றத் தன்மை ஆகியவைகளைக் கண்டறிய முடியும். அவசியமேற்படின், அவைகள் எடையை அனுசரித்துத் தரப் படுத்தி ஏற்றுமதிக்காகக் கட்டுகளாகக் கட்டப்படுகின்றன. இவற்றின் பெரும்பகுதி ஆங்கில நாட்டிலும், நுகர்வோர் கூட்டுறவு இயக்கத்தின்வழியாகவும் விற்பனையாகின்றன. முந்திய அத்தி யாயத்தில் விவரிக்கப்பட்ட விவசாயப் பொருள்கள், மற்றும் குடும் பக் காரியங்களுக்குத் தேவையான பொருள்கள் ஆகியவைகளின் விற்பனை மூலமாக டென்மார்க்கில் வாணிபம் நல்ல நிலையில் உள்ளது.

இனி, அயர்லாந்து நாட்டுப் பாலடைக் கட்டிக் கூட்டுறவு இயக்கம் தானகவே தோன்றியதாகும். இதை எடுத்து நடத் தியது பிளங்கட் (Plunkett) அயர்லாந்து விவசாய அமைப்புச் சங்கமாகும். ஆனல், இது டென்மார்க் நாட்டிலிருந்து பலவற்றைத் தெரிந்துகொண்டது. பல இணைப்புகளுடன் அயர்லாந்து நாட்டி லுள்ள பால்பண்ணைப் பிரதேசங்களைத் தன்னுள் உள்ளடக்கிக் கொள்ளும் வகையில் வளர்ந்து இது செல்வாக்கடைந்தது. ஆங்கில நாட்டில் விற்பனை செய்யும்பொருட்டுத் தங்கள் ஏற்றுமதிப் பிரதிநிதிகளை இத்தகைய சங்க அமைப்புகள் நியமித்தன. இந்த நூற்றூண்டின் தொடக்க ஆண்டுகளில் அதிகமான வெண்ணெய் ஆங்கில நாட்டின் விற்பனைக்காக அனுப்பப்பட்டது. 1920–21 ஆம் ஆண்டுக் கலவரத்தின்போது, ஆங்கில அரசினர் நியமித்த ஒழுங்கற்ற துணைப்போலீசாரால் பாலடைக் கூட்டுறவு நிலையங் களில் பல கொளுத்தப்பட்டுத் தரைமட்டமாக்கப்பட்டன. அயர்லாந்து மக்கள் இங்குக் குடியேறின பின்னர், இப் பாலடைக் கூட்டுறவு நிலையங்கள் திரும்பவும் அமைக்கப்பட்டன.

1928ஆம் ஆண்டில் அயர்லாந்து தொழில் நிறுவனத்தை நியாயமான முறையில் அமைக்க அயர்லாந்து அரசாங்கத்தினர் நடவடிக்கை மேற்கொண்டார்கள். அதன் பயனாக அரசாங்க நிதிவசதிகளுடன் பாலடை விற்பனை நிறுவனம் ஒன்று அமைக்கப்பட்டது. உபரியாக இருந்த பாலடைகளை வாங்குவதற்காகப் பணியாளர்கள் நியமிக்கப்பட்டார்கள். இத்தகைய பாலடை நிலையங்களில் பெரும்பான்மையானவை கூட்டுறவு நிறுவனங்களுடன் போட்டியிட்டவையேயாகும். அவற்றில் சில கழுதை வண்டியில் ஏற்றிப் பால் விநியோகம் செய்யும் நிலையில் இருந்தன. அவை சிறியவையாகவும் செல்வாக்கற்ற நிலையிலும் இருந்தன. மேலும், ஒன்றுடன் ஒன்று வீணாகப் போட்டியிட்டன. ஆகவே, அரசாங்கத்தால் எடுத்துக்கொள்ளப்பட்ட பாலடை நிலையங்கள் பெரிய மத்தியப் பாலடை நிலையமாகவும் வெளிப்புற நிலையங்களாகவும் திருத்தி அமைக்கப்பட்டன. குடியானவர்களிடமிருந்து பாலனைத்தையும் பெற்று, அதைப் பிரித்தெடுத்து மத்திய நிலையத்திற்கு லாரிகள் வழியாக அனுப்பும் அலுவலை, வெளிப்புற நிலையங்கள் மேற்கொண்டிருந்தன. இது தவிர மேலும் சில புதிய கேந்திர நிலையங்கள் அமைக்கப்பட்டன.

இதேசமயத்தில் அயர்லாந்திலும் வெண்ணெயை விற்பனை செய்வதில் ஒரு மாறுதல் ஏற்பட்டது. அங்குப் புல் பண்ணைகள் பரவலாக உள்ளன. அந்நாட்டில் சிறந்த புல் விளைகிறது. ஆகவே, அதைப் பயன்படுத்துவதற்காகப் பசும்புல் திட்டம் என்று ஒன்று ஆரம்பிக்கப்பட்டது. அப் பசும்புல் திட்டத்தின் பிரதிகூலம் என்னவெனில், வேனிற்காலத்தில் அதிகமான பால் கிடைக்குமானால் குளிர்காலத்தில் பால் அரிதாய்விடுகிறது. இளவேனிற்காலத்தில் ஆங்கில நாட்டில் அயர்லாந்து வெண்ணெய் விற்பனைக்கு வரும்; ஆனால், இலையுதிர்காலத்தில் அதன் விற்பனை குறைந்துவிடும். இதனால் வாங்குவோர்களுக்குள்ள ஊக்கம் குறைந்துவிடுகிறது. மேலும், தொடர்ச்சியாக இப் பொருள் விற்பனைக்கு வரவேண்டும் என மக்கள் விரும்புகிறார்கள். மேலும், அயர்லாந்து நாட்டிலுள்ள கடைகளிலும் உள்நாட்டில் உற்பத்தியான வெண்ணெய் அரிதாய்விட்டது. அதனால் நியூஜிலாந்திலிருந்து வெண்ணெய் இறக்குமதி செய்யப்பட வேண்டிய நிலை ஏற்பட்டது. சென்ற பத்து அல்லது பதினைந்து நாள்களில் குளிர்ப்பதன ஏற்பாட்டின் முன்னேற்றம் காரணமாகவும், நாட்டின் சுயதேவையைப் பூர்த்தி செய்வதற்காக அரசாங்கத்தால் மேற்கொள்ளப்பட்ட நடவடிக்கைகள் காரணமாகவும் இங்கிலாந்தில் அயர்லாந்து வெண்ணெய் விற்பனை நின்றுவிட்டது. குளிர்காலத்திற்குச் சேமித்து வைக்கும் வகையில் அயர்லாந்து

நாட்டிலும் குளிர்ப்பதனச் சேமிப்பு நிலையம் ஏற்படலாயிற்று. அதே சமயத்தில் பாலடைத் தயாரிப்பு நிலையங்கள் தங்கள் உற்பத்திப் பொருள்களின் வகைகளையும் விரிவாக்கின. அந் நிலையங்களில் பல ஒருகாலத்தில் அயர்லாந்து நாட்டில் செய்திருக்க முடியாததான அல்லது உட்கொள்ளப்பட்டிருக்க முடியாததான பாலடைக் கட்டிகளைத் தயாரிக்கின்றன. மற்றவை இனிப்புப் பண்டங்கள் தயாரிப்பவர்களுக்காக சாக்லட் பொடி முதலியவை உற்பத்தி செய்கின்றன; அல்லது மக்கள் உட்கொள்வதற்காக அல்லது கன்றுகளை வளர்ப்பதற்காக உலர்ந்த பால்பண்டம் செய்கின்றன; அல்லது பித்தான் அல்லது குடையின் பிடிக்காக உதவக்கூடிய வகையில் பாலைக் கட்டிப் பொருள்கள் ஆக்கு கின்றன.

இவ்வாறு பன்றி இறைச்சி ஆலைகளும், முட்டைகளைக் கட்டி அனுப்புகின்ற நிறுவனங்களும், பாலடை நிலையங்களுடன் அடிக்கடி இணைக்கப்பட்டவையான நிலையங்களும் டென்மார்க் நாட்டில் போன்றே அயர்லாந்து நாட்டிலும் வளர்ச்சியடைந்தன. பால்பண்ணைக் கால்நடை (அவற்றில் சிலவற்றை ஆங்கில நாட்டிற்கு ஏற்றுமதி செய்வதற்காக) விற்பனை நிலையங்கள் ஏற்படுவதில் மிக அண்மையில் விரைவாக முன்னேற்றம் காணப்படுகிறது. முந்திய அத்தியாயத்தில் எடுத்துக்கூறியுள்ள வாறு, விவசாய காரியங்களுக்கும் குடும்பக் காரியங்களுக்கும் தேவையான பொருள்கள் வழங்குவது உட்படப் பல அலுவல்களை மேற்கொள்ளும் மனப்பான்மையுடன் பாலடைச் சங்கங்கள் செயலாற்றிவருகின்றன. மற்ற நாடுகளில் இவற்றிற்கெல்லாம் தனி ஸ்தாபனங்கள் உள்ளன.

1922ஆம் ஆண்டில் அயர்லாந்து சுதந்திர நாடானபின், வட அயர்லாந்தில் ஐரிஷ் விவசாய அமைப்புச் சங்கத்தின் 'உல்ஸ்டர்' விவசாய அமைப்புச் சங்கமாகத் தனிப்பட விளங் கிற்று. வட அயர்லாந்தின் அரசாங்கம் இவ் வியக்கத்திற்கு விரோத மனப்பான்மை கொண்டிருக்கவில்லை என்று சொல்ல முடியாது; என்றாலும், அது அக்கறையில்லாத நிலையில்தான் இருந்தது. அதன் காரணமாக அங்கிருந்த பாலடைச் சங்கங் களின் நிலைமை மகிழ்ச்சி அளிக்கும் வகையில் இல்லை. இருப் பினும், நல்ல நிலைமையில் இருந்த பாலடைச் சங்கங்கள் இரண்டாவது உலக யுத்தம் வரையில் செயல்பட்டுவந்தன. அவற்றில் பல பெரிய சங்கங்களும் இருந்தன. அவற்றில் சில 'பெல்ஃபாஸ்டு' நுகர்வோர் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுடன் நேர் முகத் தொடர்பு கொண்டிருந்தன. இருப்பினும், யுத்த காலத்தில்

பிரிட்டிஷ் நாட்டிற்கு வெண்ணெய் வாங்குவதற்குப் பதிலாகக் கட்டிப் பால் வழங்குவதாகக் கூறி, வட அயர்லாந்து அரசாங்கம் தன் நாட்டில் பெரிய அளவில் சொந்தமாகக் கட்டிப் பால் நிறுவனம் ஒன்றை நிறுவிற்று. இவ்வாறு அமைக்கப்பட்ட நிறுவனத்திற்காக அச்சமயம் செயலாற்றிவந்த கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்குக் கிடைத்துவந்த பால் எடுத்துக்கொள்ளப்பட்டது. இதற்காகச் சம்பந்தப்பட்ட கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கு நஷ்டஈடு கொடுக்கப்பட்டது. ஆனால், விளைவு என்ன? உல்ஸ்டர் பகுதிக் குடியானவர்களிடமிருந்து அவர்களது தொழில் பறிக்கப்பட்டது. கம்பளம் எடுத்து விற்பனை செய்தல், கால்நடை உற்பத்திப் பொருள்கள் விற்பனை போன்ற இதர முறைகளிலும் இவ்வியக்கம் பரவிற்று.

ஆங்கில நாட்டிலோ பாலடை நிலையங்கள் அதிகமான எண்ணிக்கையில் நிறுவப்படவில்லை. திரவமயமான பால் விற்பனை அதிக இலாபம் அளித்தது. ஆதலால், கூட்டுறவுச் சங்கங்களில் பல பால் சேகரித்து மொத்தமாக விற்பனை செய்வதில் ஈடுபட்டன. பெரும்பான்மையாக இத்தகைய பால், 'நுகர்வோர் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கே' வழங்கப்பட்டது. குடியானவர்களுக்கு நிலையான விலை கொடுத்துதவுவதிலும், வேனிற் காலத்தில் உபரிப் பால் விற்பனை செய்தலிலும் இத்தகைய சங்கங்கள் பல ஆண்டுகள் சிறந்த பணியாற்றின. 1931ஆம் ஆண்டில் பால் விற்பனைக் கழகம் ஆரம்பிக்கப்பட்டபோது இச் சங்கங்களின் தொழில் முறை மறைந்தேவிட்டது. இச் சங்கங்கள் அதிகமான எண்ணிக்கையில் இருந்து ஆற்றல் உடையவையாக இருந்திருப்பின், இவையே முழுப் பால் விற்பனைக்கும் பொறுப்பாக இருந்திருக்கலாம். ஆனால், உண்மையில் பெரும்பான்மையான சங்கங்கள் மறைந்தன; தங்கள் கடமைகளைப் புதிய நிறுவனங்களிடம் ஒப்புவித்தன. இவற்றைத் தவிர க்ஷயரோகச் சோதனை செய்யப்பட்ட முதல்தரப் பால் விற்பனை செய்துவந்த சங்கங்களும் 'சிடில்டன் வென்லிடேல்' சங்கங்களைப் போன்று தனிப்பட்ட முறையில் பாலடைக் கட்டி உற்பத்தி செய்து செயற்பட்டுவந்தன. ஆங்கில நாட்டுக் குடியானவர்களாலும் அவர்களால் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட கழகத்தாலும் அந்தப் பால் விற்பனைக் கழகம் மேலாண்மை செய்யப்பட்டதால், இதைத் தேசிய அளவில் கூட்டுறவு இயக்கமாக ஒருவகையில் கருதலாம். இருப்பினும், சட்டப்படி வழங்கப்பட்டவையும், கட்டாயப்படுத்தத்தக்கவையுமான அதிகாரங்கள் இவற்றிற்கு இருந்தன. ஆகவே, தன்னிச்சையுடன் செயற்படும் அமைப்பு இவற்றிற்கு இல்லாத காரணத்தால், இக் கழகம்

குடியானவர்களின் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் வகையில் சேராத நிலையில் இருந்துவந்தது.

பன்றி இறைச்சி விற்பனை செய்யும் குடியானவர்களும் 'C.W.S' நிறுவனமும் சொந்தமாக வைத்துள்ள ஆலைகள் உட்படப் பன்றி இறைச்சிக் கூட்டுறவு ஆலைகள் சில ஆங்கில நாட்டில் உள்ளன. ஆனால், இப்போது முட்டை விற்பனை செய்யும் சங்கங்களே ஆங்கில நாட்டில் சுறுசுறுப்பாகச் செயல் படும் குடியானவர் விற்பனைச் சங்கங்களாக உள்ளன. முட்டை விற்பனையில் முன்னேறிவந்தது பற்றி அவற்றிற்கு உள்ள நற் பெயர் பெருகிவந்துள்ளது; இரண்டாவது யுத்தத்திற்குப் பின்னர் முட்டை விற்பனைக் குழு ஆரம்பிக்கப்பட்டது. பின்னர் இந்தச் சங்கங்கள் தங்கள் முயற்சிகளில் தொடர்ந்து ஈடுபட்டு வர முடிந்ததுடன், அவை கழகத்திடம் தங்கள் செல்வாக்கை அதிக அளவிலும் செலுத்திவந்தது.

ஸ்கர்ட்லாந்தில், குறிப்பாகத் தென்மேற்குப் பகுதியில் பாலடை எடுக்கும் இயக்கம் ஆற்றலுடன் இயங்கிவந்தது. ஆனால், 'கிளாஸ்கோ-எடின்பரோ' திரவப் பால் விற்பனைச் சங்கங்களும் மேற்கண்ட ஆற்றலுடன் விளங்கின. முப்பது ஆண்டுகளுக்கு முன்னர் ஸ்காட்லாந்து பாலடை நிலையங்களும், ஸ்காட்லாந்து விவசாய அமைப்புச் சங்கமும் ஸ்காட்லாந்து பால் விற்பனைக் கழகத்தை அமைக்க ஆரம்ப நடவடிக்கை எடுத்தன. முட்டை விற்பனையும் நல்ல முறையில் நடைபெற்று வருகிறது. 'ஆர்க்னி' தீவுகளில் முட்டை விற்பனை, கூட்டுறவு இயக்கத்தின் தனி அம்சமாக விளங்குகிறது. சிறு குடியானவர் களுக்குத் துணைத் தொழிலாக இருந்துவந்த மீன்பிடிப்பு வேலைக்குப் பதிலாக அதிக அளவில் கோழிப் பண்ணைகள் அமைந்துவருகின்றன. ஸ்காட்லாந்திலும் பக்கத்துத் தீவு களிலும் கால்நடைகளிலிருந்து கிடைக்கும் பொருள்களின் ஏல விற்பனை நிலையங்கள் உள்ளன. ஸ்காட்லாந்தில் உள்ள மிகப் பெரிய கூட்டுறவு விற்பனைச் சங்கங்களில் ஒன்று கம்பள விற்பனையில் ஈடுபட்டுள்ளது. இதில் செம்மறி ஆடுகளை வளர்க்கும் குடியானவர்களும் செம்மறி ஆடுகளை அதிகமாக வைத்திருப்பவர் களும் அங்கத்தினர்களாக உள்ளனர். ஸ்காட்லாந்து நாட்டின் செம்மறி ஆடுகள் விற்பனையில் கால்பகுதியை இது நடத்தி வருகிறது. இதன் பொருள்கள் ஆங்கில நாட்டிற்கும் வெளி நாடுகளுக்கும் இயன்ற வரையிலும் நேராக விற்பனை செய்யப் படுகின்றன. அண்மையில் இது விரிவடைந்து 'ஆங்கில-வெல்ஷ் கம்பளம் உற்பத்தியாளர் சங்கம்' என்பதாகத்

தன் பெயரையும் மாற்றிக்கொண்டது. ஆங்கில நாட்டில் மண்டல ரீதியான சங்கங்களின் ஒரு பகுதி, கூட்டுறவு முறையில் கம்பளம் விற்றுவருகிறது. இவற்றில் சில ஸ்காட்லாந்து நாட்டுச் சங்கங்களைப் போன்றே நடைபெற்றுவருகின்றன. மற்றவை வேனிற்காலத்தில் உறுப்பினர்களிடமிருந்து கம்பளியைப் பெற்று, அதைத் தரப்படுத்திக் கட்டி, லண்டன் கம்பள விற்பனை நிலையங்களில் அடுத்த குளிர்காலத்தில் விற்றுவிடுகின்றன. சென்ற சில ஆண்டுகளாக இவ் விற்பனை, கம்பள விற்பனைக் கழகத்தின் வழியாக நடைபெற்றுவருகின்றது. கம்பளிகளின் ஒரு பகுதி விலையாயினும் தங்களுக்குக் கொடுக்கப்படவேண்டுமென்று உறுப்பினர்கள் கேட்பதால், முன்பணம் அவர்களுக்குக் கொடுக்க வேண்டியிருக்கிறது. இதற்காகச் சேகரிக்கப்பட்ட கம்பளத்தின் பேரில் முன்பண உண்டியல்கள் வங்கி மூலம் பெறப்படுகிறது. கம்பளம் விற்பனை ஆன பின்னர், முன்பண உண்டியலுக்கான செலவும் மற்றெல்லாச் செலவுகளும் நீங்கலாக எஞ்சிய தொகை உறுப்பினர்களுக்குக் கொடுக்கப்படுகிறது. இத் திட்டம் மற்ற நாடுகளிலும் இதர பொருள்கள் சம்பந்தமாக ஏற்பட்டதைப்பற்றி இனி வரப்போகும் அத்தியாயங்களிலிருந்து நாம் அறிந்துகொள்ளலாம்.

ஸ்காண்டிநேவியா, போலந்து ஆகிய நாடுகளிலுள்ள பால் பண்ணைப் பொருள்களின் விற்பனைக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் பெரும்பான்மையாக டென்மார்க்கு நாட்டுச் சங்கங்களின் முறைகளிலேயே உள்ளன. இந் நாடுகளில் பெரும்பான்மையானவை முதலில் வெண்ணெயையும் பன்றி இறைச்சியையும் ஏற்றுமதி செய்துவந்தன. நார்வே சற்றுத் தன்னிறைவாகத் தன்னைச் சரிக்கட்டிக்கொண்டுவந்தது. பால்பொருள்கள் வழங்கப்படுவதையும் அவற்றின் விலையையும் ஒழுங்குபடுத்த 1930ஆம் ஆண்டில் பால் விற்பனைக் கழகம் அமைக்கப்பட்டது. அது ஆங்கில நாட்டுப் பால் விற்பனைக் கழகத்தின் மாதிரியிலேயே அமைக்கப்பட்டிருந்தது. ஆனால், அதற்குள்ள முக்கியமான வேறுபாடு, அது உள்ளூர்க் கூட்டுறவுப் பால்பண்ணைச் சங்கங்களின் திட்டத்தின் அடிப்படையில் அமைந்திருந்ததாகும். நார்வே, பால்பண்ணைப் பொருள்களின் தரத்தை மேம்பாடு செய்வதிலும், குறிப்பாக ஆங்கில நாட்டுக் கழகம் க்ஷயரோகக் கால்நடைகளை மந்தைகளிலிருந்து அகற்றிவிடுவதற்குப் பல ஆண்டுகளுக்கு முன்னதாகவே இவ் வலுவலைச் செய்து முடித்தலிலும் இக் கழகம் மிகச் சிறந்த பணியாற்றியுள்ளது.

நெதர்லாந்து நாட்டில் உள்ள கூட்டுறவுப் பால்பண்ணை நிலையம் வெண்ணெய் எடுப்பதைவிடப் பாலடைக் கட்டியும் கட்டிப் பாலும் செய்வதில் தனிக் கவனம் செலுத்தியது.

ஃபிரெஞ்சு நாட்டில் கூட்டுறவுப் பால்பண்ணைகள் பிராந்திய முறையில் அமைந்துள்ளன. ஆனால், தேசத்தின் மொத்தப் பால் உற்பத்தியில் பாதி அளவு இவைகளால் விநியோகிக்கப்படுகின்றன. லொர்ரே கிழக்குப் பகுதியின் கூட்டுறவுப் பால்பண்ணைகள் சிறந்த முறையில் அமைக்கப்பட்டுள்ளன. 'சாரண்டிலும்' 'பாயிட்டோ' விலும் கூட்டுறவுத் தொழில்நுட்பமுறைக்கு விடப்பட்ட சவாலுக்குக் கூட்டுறவு இயக்கம் சரியான பதில் கொடுத்துள்ளது. 1880ஆம் ஆண்டு வரையில் திராட்சைப் பயிர் விளையும் பகுதியாக இது இருந்துவந்தது. அந்த ஆண்டில் 'பில்லோக்சரா' என்னும் பயிர் வியாதி இப் பகுதியைப் பாதித்தது. அது காரணமாகக் குடியானவர்கள் நஷ்டமடைந்தார்கள். சிலர் அந்தப் பகுதியை விட்டே சென்றுவிட்டார்கள். பிரிட்டன் நாட்டிலிருந்து வந்த பால்பண்ணைக் குடியானவர்கள் அந்த இடங்களில் குடியேறினர்கள். சுவிட்சர்லாந்து எல்லைப் பகுதியில் போர்வீரராகப் பணியாற்றிய ஓர் இளங் குடியானவர் ஆல்ப்ஸ் மலைப்பகுதிப் பால் பண்ணை முறைகளைப்பற்றித் தெரிந்துகொண்டார். அதன் விளைவாகக் கூட்டுறவுப் பால்பண்ணைகளை அமைக்குமாறு அவர் கருத்துத் தெரிவித்தார். இதுபற்றிய தகவல் டென்மார்க்கு நாட்டிலிருந்து வரப்பெற்றது. படிப்படியாகப் பல ஆண்டுகளில் திராட்சைச் செடி வளர்ப்பதற்குப் பதிலாகப் பசுக்களை வளர்க்க மக்கள் தொடங்கினர்கள். பாரிஸில் விற்பனை செய்வதற்காக, உயர்தர வெண்ணெய் செய்வதற்காகக் கூட்டுறவுப் பாலடைக் கட்டி நிலையங்கள் பல தோன்றின.

கூட்டுறவுப் பணியாளர்களுக்குப் பயிற்சி அளிப்பதற்காகப் பால்பண்ணைப் பள்ளி ஒன்று ஆரம்பிக்கப்பட்டது.

சுவிட்சர்லாந்தில் ஏற்றுமதி செய்வதற்கான பாலடைக் கட்டி வெண்ணெயைவிட மிக முக்கியமானதாக இருந்துவருகிறது. உண்மையில் அங்கிருந்து ஒரு சமயத்தில் பாலடைக் கட்டி ஏற்றுமதி செய்யப்பட்டது. வெண்ணெய் இறக்குமதி செய்யப்பட்டது. 1930ஆம் ஆண்டு முதல் 1940ஆம் ஆண்டு வரையில் இவ் வகையில் ஏற்பட்ட வியாபார மந்தம் காரணமாக வியாபாரக் கொள்கையை மாற்றி அமைக்கவேண்டிய நிலை ஏற்பட்டது. இறக்குமதிக் கட்டணம் விதிக்கப்படுவதற்கும் உதவித் தொகை அளிப்பதற்கும் வகை செய்யும்பொருட்டு உள்ளூரில் எந்த

அளவிற்குப் பால் விற்பனை செய்ய முடியுமோ அந்த அளவிற்குப் பால் வைத்துக்கொள்வதற்காக ஒரு திட்டம் வகுக்கப்பட்டது. விற்பனையும் செயல்முறையும் ஸ்விட்ஜர்லாந்து பால்பண்ணை யுடன் இணைக்கப்பட்ட கூட்டுறவு அமைப்புகளின் வசம் ஒப்பு விக்கப்பட்டன. ஜினீவாவில் பால் விற்பனையைப் பொறுத்த வரையில் ஒருபுறம் குடியானவர் கூட்டுறவுப் பால்பண்ணைகளாலும், மற்றொருபுறம் அம் மாநகரத்தின் கூட்டுறவு நுகர்வோர் சங்கம் சொந்தமாகக் கொண்டுள்ள கூட்டுறவு அமைப்பு ஒன்றினாலும் பால் விற்பனை செய்யப்பட்டுவருவதால், உற்பத்தி செய்வோர் களுக்கும் நுகர்வோர்களுக்கும் இடையே கூட்டுறவு மனப் பான்மை வளர்ந்து தெளிவாயிற்று. ஜெர்மனி நாட்டில் பால் பண்ணைகளிலிருந்து வெளிவரும் பாலில் 80 சதவீதத்தையும், அதற்குச் சற்றுக் குறைந்த அளவு வெண்ணெயையும் பாலடைக் கட்டியையும் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் கையாளுகின்றன. அந் நாட்டில் இது புதிய வளர்ச்சியாகும். இங்குப் பயன்படுத்தப்படும் கருவிகள், தளவாடங்கள் முதலியன மிகமிக நவீனமானவை.

கடல்கடந்த பகுதிகளில் கூட்டுறவுப் பால்பண்ணை முக்கிய மானதன்று எனச் சொல்வதற்கில்லை. அமெரிக்க நாட்டு மாநிலங்களில் இது ஒன்றே தனித்தியங்கும் கூட்டுறவுகளில் மிகப் பெரியது. இருபதாம் நூற்றாண்டின் நடுப்பகுதியில், அமெரிக்காவில் 8 முதல் 9 கோடி பவுன் வரையிலும் கூட்டுறவு முறையில் பால் விற்பனையாயிற்று. இத் தொகை எல்லா ஐரோப்பிய நாட்டுக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் விற்பனைக்கும் அதிகமானதாகும். அமெரிக்க நாட்டுப் பால்பண்ணைக் கூட்டுறவு அமைப்பு மிகப் பழமையானதாகும். விஸ்கான்சின், மின்னஸோட்டா ஆகிய வற்றின் வட பகுதிகளில் சுவிட்சர்லாந்துக்காரர்களும் ஸ்கேண்டி னேவிய நாட்டினரும் குடியேறியதன் விளைவாக இதன் வளர்ச்சி மேலோங்கிற்று. இவ்வாறு குடியேறினவர்கள் தங்கள் நாட்டில் தாங்கள் அறிந்திருந்த வெண்ணெய், பாலடைக் கட்டி செய்தல் முறையை அனுசரித்து அத்தகைய சங்கங்கள் பலவற்றை நிறுவி னார்கள். ஆரம்ப காலத்தில் ஏற்படுத்தப்பட்ட சங்கங்களில் பல நிலைபெற்றுள்ளன. அவை படிப்படியாக ஒன்றாக இணைக்கப் பட்டன. அவ்வாறு ஒன்றாக இணைக்கப்பட்டவற்றில் எங்கும் எல்லாரும் நன்றாகத் தெரிந்துள்ளது 'லேண்டு லேக்ஸ்' பாலடைக் கட்டிச் சங்கமாகும். இது மின்னஸோட்டா, விஸ்கான்சின், மிச்சிகன் பகுதிகள், வட டகோட்டா ஆகிய இடங் களிலிருந்து கிடைக்கும் பாலைப் பெற்று அதைக் கையாளுகிறது. ஆங்காங்குப் பாலாடைச் சங்கங்களில் பால்பொருள்கள் செய்யப் படுகின்றன. இவை உள்ளூர் விற்பனைகளைத் தவிர வெளிவிற்பனை

களுக்கு மத்திய சங்கத்தின் மூலமாக ஏற்பாடு செய்கின்றன. மத்திய சங்கம் விற்பனை செய்வதைத் தவிர, வித்து, உரங்கள், தனிப்பட்ட குடியானவர்களுக்குத் தேவையான மாவு இயந்திரம், பாலடைக் கட்டிக்குத் தேவையான உப்பு, ஆட்டுத் தோல் முதலியவற்றை விலைக்கு வாங்கியும் வந்தது. அண்மையில் இது முட்டைகளையும் கோழிகளையும் விற்கும் பொறுப்பை ஏற்றுக் கொண்டுள்ளது. இத்தகைய மாதிரியில் சிறுசிறு கூட்டு அமைப்பு களும் நிறைய உள்ளன. அமெரிக்க நாட்டுக் கூட்டுறவுகளும், பண்ணைகளின் உறுப்பினர் எண்ணிக்கையும், வாணிகமும் அமெரிக்க நாட்டின் வடமேற்குப் பாகத்தில்தான் அதிகமாக உள்ளன. இருப்பினும், திரவப் பால் முதன்மையாக விற்பனை செய்வதற்காக, அதற்கெனத் தனிப்பட்ட பால்பண்ணை இயக்கம் பெரிய நகரங்களைச் சுற்றிலும் வளர்ச்சியடைந்துள்ளது. தனிப் பட்ட சில்லறை வணிகர்களிடமிருந்து தங்கள் பொருள்களுக்கு நல்ல விலை தேடிக்கொள்வதுமுதல் தொழிலை முறைப்படுத்து வதோ, வீடுவீடாகச் சென்று சில்லறை வாணிபம் செய்வதோ வரையுள்ள காரியங்களை மேற்கொள்ளும் குடியானவர்கள் சங்கங் களாகவே இவை இருந்துவருகின்றன. இவற்றிற்கெல்லாம் மிகப் பெரியதும் எடுத்துக்காட்டாக விளங்கியதுமாகிய சங்கம் நியூயார்க் கிலுள்ள பால்பண்ணையாளர்களின் சங்கமாகும். இது 40,000 பால்பண்ணைக் குடியானவர்களை உறுப்பினர்களாகக் கொண் டுள்ளது. நியூயார்க்கிலிருந்தும் அதன் எல்லையிலுள்ள இதர மாநிலங்களிலிருந்தும் நியூயார்க்கிற்கு வரும் பாலில் பாதி அளவை இச் சங்கம் கையாளுகிறது. ஓரளவு பால் பாதுகாக்கப் பட்டு உபயோகத்திற்காக மக்களுக்கு நேர்முகமாகக் கொடுக்கப் படுகிறது. ஒரு பகுதியில் பாதுகாக்கப்படாத நிலையிலே மொத்த வியாபாரிகளுக்கும் கொடுக்கப்படுகிறது. பால் எந்த வகையில் பயன்படுத்தப்படுகிறது என்பது பற்றிக் கருதிப்பார்க்கப்படாமல் ஒரே சீராக நல்ல விலை அதற்குக் கொடுக்கப்படுகிறது. அநுகூலமான முறையில் பால் விற்று அதிக ஆதாயம் பெறலாம் என்ற மனப்பான்மையில் அவ்வாறு பால் விற்பவர்களும், தேவைகளை அநுசரித்து நடந்துகொள்ள முற்பட்டார்கள். ஆனால், ஒரே பகுதியில் சேகரிக்கப்பட்ட எல்லாப் பாலுக்கும் ஒரு சீரான விலை கொடுக்கப்படுவதற்காக இச் சங்கம் அரசாங்கத்திட மிருந்து ஓர் உத்தரவைப் பெற்றுக்கொண்டது. இது சட்டப்படி அமைந்த உத்தரவாக இருந்தது. தங்கள் விருப்பம்போல் பால் விற்பவர்கள் நடந்துகொள்ளக்கூடிய நிலைமைக்கும் அப்பாற்பட்ட நடவடிக்கையைச் சங்கம் எடுத்துக்கொண்டது. இவ்வகையில் இச்சங்கம் தானே ஒரு குறிப்பிட்ட பகுதியில் உள்ள பால் அனைத் தையும் கையாளுவதில்லையானாலோ அல்லது பால் வழங்குவதைப்

பற்றிக் கட்டளை பிறப்பிப்பதில்லையானுலோ; இது ஒரு மத்திய பால் விற்பனைச் சங்கத்தைப் போன்றே கருதப்பட்டது.

மிகப் பெரிய அளவில் பால்பண்ணை அமைப்பு அமெரிக்க நாட்டில் கூட்டுறவு விற்பனை ஏற்பாடாக அமைந்துள்ளது என்பதுடன், கூட்டுறவுக் கால்நடை விற்பனையும் அங்குதான் முதன் முதலில் ஏற்பட்டதொன்ருகும். ஏனெனில், இந்த இயக்கம் இதுவரை ஐரோப்பிய நாட்டின் முதன்மையான இடங்களில் மிகச் சிறிய அளவிலேயே வளர்ச்சியடைந்திருந்தது. 1921 ஆம் ஆண்டில் இதன் முழுப் பயனும் நன்கு ஆராய்ந்துபார்க்கப்பட்டு மூன்று வகை இணைப்புகளின்கீழ்ச் சீராக்கப்பட்டது. உள்ளூர் நீர்வழி விற்பனை நிலையங்களும், கடல்வழி விற்பனைச் சங்கங்களும், கால்நடைகளைத் தரகுமூலம் விற்பனை செய்யும் சங்கங்களும் இணைக்கப்பட்டன. கால்நடைகளை இருப்புப்பாதைவழியாகக் கொண்டு செல்ல ஏற்பாடாயிற்று. சில ஆண்டுகளுக்குப் பின்னர் சாலை வழியாக லாரிப் போக்குவரத்து அதிகமாக ஏற்பட்டது. ஆகவே, இவ்வகையில் கால்நடைகளை அனுப்பும் சங்கங்கள் குடியானவர்களிடமிருந்து நேர்முகமாகக் கால்நடைகளைப் பெற்றுக் கொண்டன. உள்ளூர் நீர்வழி விற்பனை நிலையங்களும் சங்கங்களும் அதிக எண்ணிக்கையில் இருந்ததால் நாளடைவில் நிலைகுலைந்தன. நாட்டின் கடைக்கோடியில் உள்ள விற்பனை நிலையங்கள் அவைகளுக்குப் பதில் இவ்வலுவலில் முனைந்தன. இவ்வாறு முப்பத்தாறு விற்பனை நிலையங்கள் தோன்றின. இதன் பின்னர் மத்தியக் கட்டுப்பாடு இருந்தபோதிலும், அதற்கு மாருகக் கால்நடைகளின் விற்பனை மறுபடியும் பலமுனையில் நிகழுமாறு நடவடிக்கை எடுக்கப்பட்டது. சிகாகோ நகரக் கால்நடை விற்பனையைப் பொறுத்தவரையில், சிகாகோ உற்பத்தியாளர்கள் கூட்டுறவுச் சங்கமானது தனிப்பட்ட முறையில் வியாபாரம் செய்யும் மிகப்பெரிய நிறுவனமாக விளங்கிற்று. தரம் பிரிக்கப்பட்டபின் தரகின்பேரில் கூட்டுறவுச் சங்கம் அல்லது அனுப்பும் நிலையங்கள் கால்நடைகளை விற்க இயலுமாறு நல்ல தரமான கால்நடைகள், செம்மறி ஆடுகள், பன்றிகள் ஆகியவை கப்பல் வழியாக அனுப்பப்பட்டன. ஓகியோவிலுள்ள உற்பத்தியாளர்கள் கால்நடை உற்பத்திச் சங்கமானது நாட்டின் கோடியிலுள்ள விற்பனை இடங்களையும், உள்நாட்டு விற்பனை இடங்களையும், கால்நடைகள் ஏலம் விடப்படும் இடங்களையும் இணைத்துக் குடியானவர்களுக்கு உதவித்தொகை கொடுக்கும் வகையில் செயல்படுத்துகிறது. வளமடைந்த கால்நடைகளைப்பற்றிக் கூட்டுறவு முறையில் நடவடிக்கை எடுப்பதற்கு நன்கு சேகரித்துப் பாதுகாத்துவருவதற்குரிய கால்நடைகளை வளர்ப்பவர்களும், அத்

தகையவற்றை விற்பவர்களும் ஒருவருக்கொருவர் கலந்து கொள்ள இயலுமாறு ஏற்பாடு செய்ய அமெரிக்க ஐக்கிய நாடு களில் மிகப்பெரிய கூட்டுறவு அமைப்பு உள்ளது. நாட்டின் கடைசிப் பாகத்திலுள்ள விற்பனை நிலையங்களின் வழியாக இவ் விற்பனைகள் இயன்றவரையில் நடைபெறும்வண்ணம் கவனிக்கப் படுகிறது. கூட்டுறவு வல்லுநர்களின் அறிவுரைக்கிணங்கக் கால் நடைகளை விற்பவர்களின் தேவைகளைக் கண்டறிந்து, அவர்களிடம் கால்நடைகளை வாங்குபவர்களை அவ்வப்போது அனுப்ப ஏற்பாடு செய்யப்படுகிறது. கால்நடைகளை விற்பவர்களுக்குக் கடன் கொடுக்கும் வகையில் தேசியக் கால்நடை விற்பனைச் சங்கமானது இத்தகைய நடவடிக்கைகளுக்குப் பணவசதி செய்துகொடுக் கிறது. பண்ணைக் கடன் வசதி நிர்வாகத்தின்கீழ் (Farm Credit Administration) 1937ஆம் ஆண்டில் நிறுவப்பட்ட கூட்டுறவு பாங்கியிலிருந்து பெறப்பட்ட உதவிகளைக் கொண்டு, இந்தச் சங்கம் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கும் கடன் வசதி தந்து, வியாபார முறைகளில் வழிகாட்டியும் வருகிறது.

ஐக்கிய நாடுகளின் பசிஃபிக் கடல் ஓரப் பகுதியில், குறிப்பாக வடமேற்கு நாடுகளில் முட்டை விற்பனைப் பெருக்கத் திட்டம் முதன் முதலில் மேற்கொள்ளப்பட்டது. பசிஃபிக் நாடுகளிலும் வடகிழக்குப் பகுதிகளிலும் கோழி விற்பனையும் துருக்கிக் கோழி வளர்ப்பும் நடைபெறுகின்றன. இந்தப் பகுதியில்தான் தனிப்பட்ட முறையில் அமைந்த முட்டை, கோழி கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் விளங்குகின்றன. இதர பகுதிகளில் முட்டைகளைப்பற்றி நடவடிக்கை எடுப்பதற்குத் தனி நிறுவனம் ஏதுமில்லை. குடியான வர்கள் கூட்டுறவுச் சங்கங்களே இவ் வேலையைச் செய்கின்றன. ஐக்கிய நாடுகளில் கம்பளம் சிக்கனமான இனமன்று. ஆனல், சில சரகங்களில் மெரினோ கம்பளியும், சில பண்ணைக் கூட்டங் களிலுள்ள கலப்பு இனங்களிலிருந்து கம்பளமும் கிடைக்கின்றன. உள்ளூர் அல்லது மத்தியக் கம்பளக் கூட்டுறவு விற்பனைச் சங்கங்கள் பல விரிவான வகையில் அமைக்கப்பட்டுள்ளன. இவை ஐக்கிய நாடுகளிலே, சாதாரணமாக, ஆனல் ஒரு பங்கு அளவு கம்பளி யைக் கையாளும் நிறுவனமாகிய ஃபாஸ்டன் நகரத்துத் தேசியக் கம்பள விற்பனைச் சங்கத்துடன் இணைக்கப்பட்டுள்ளன. அவை பண்ணைக் கடன் நிர்வாகம் அல்லது பொருள் கடன் கூட்டமைப்பி லிருந்து கிடைக்கப்பெறும் கடன் தொகைகளை, தேசியக் கால்நடை விற்பனைச் சங்கத்தைப்போன்றே, பிரித்துக்கொள்ளு கின்றன. கட்டி அனுப்பப்படும் கம்பளியின் மதிப்பில் 50 சதவீதம் வரையில் கடன் வாங்கிக்கொள்ள மண்டலச் சங்கங்கள் அனு மதிக்கப்படுகின்றன. இதில் 50 சதவீதம் கால்நடைகளை வளர்ப்

பவர்களுக்கு முன்பணமாகக் கொடுக்கப்படுகிறது; எஞ்சிய தொகை சங்கத்தின் நடைமுறைச் செலவுக்காக வைத்துக்கொள்ளப்படுகிறது. தேசியச் சங்கம் கம்பளியை ஆலைகளுக்கு நேராக விற்பனை செய்கிறது. மண்டலச் சங்கங்களில் சிறப்பான முறையில் உள்ளவை தாங்களே விற்பனை செய்ய முற்படுகின்றன.

கனடா, கம்பளக்கூட்டுறவுஇயக்கத்தில் ஒரு தனித்தன்மையை ஏற்படுத்தியுள்ளது. அங்குக் கம்பளப் பொருள்கள் நீண்ட காலம் உழைக்கின்றன. அக் கம்பள உபயோகம் சில ஆண்டுகளில் விரைவாகப் பெருகியுள்ளது. கனடா கூட்டுறவுக் கால்நடை உற்பத்திச் சங்கங்கள் அவற்றைப்போன்ற ஐக்கிய நாட்டுக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களைப்போலவே தரகுபேரில் கால்நடைகளை விற்கின்றன. 'வின்னிபெக்' என்னுமிடத்தில் இதன் அலுவலகம் உள்ளது. கீழ்ப்பக்கத்துச் சரகங்களிலிருந்து மக்கள் தொகை பெருகியுள்ள இடங்களுக்குச் செல்லும் கால்நடைகள் இங்கே வந்தடைகின்றன. 'சாஸ்கட்சேவன்' கால்நடை உற்பத்திச் சங்கம் உண்மையில் கோதுமை விற்பனைச் சங்கத்தின் கிளைச் சங்கமேயாகும். ஒன்டாரியாவிலுள்ள கால்நடைகளைக் குடியானவர்கள் கூட்டுறவுப் பண்ணைச் சங்கங்கள் கவனித்து வருகின்றன. உற்பத்தியில் பால்பண்ணைகளே இரண்டாவதாக முக்கியத்துவம் வாய்ந்தவை. அவைகளில் பிரிட்டிஷ் கொலம்பியாவிலுள்ள வெண்ணெய் எடுக்கும் சங்கங்கள், ஒன்டாரியோ, குவிபெக் ஆகிய இடங்களிலுள்ள வெண்ணெய் எடுக்கும் ஆலைகள், பாலடை ஆலைகள் ஆகியவை இடம்பெறும். குவிபெக் மாகாணத்தின் கூட்டுறவு இணைப்புச் சங்கம் வெண்ணெய் அளவில் மூன்றில் ஒரு பாகத்தையும், பாலடை உற்பத்தியில் பாதிக்கு மேலும் கையாளுகிறது. இதில் பெரும்பகுதி ஏற்றுமதி செய்யப்பட்டு, கணிசமான அளவு ஆங்கில-ஸ்காட்டிஷ் நுகர்வோர் சங்கங்களுக்கு நேர்முகமாக விற்பனை செய்யப்படுகிறது.

ஆஸ்திரேலியாவிலும் நியூசிலாந்திலும் உற்பத்தியாகும் மொத்த வெண்ணெய், பாலடை முதலியவற்றில் 90 சதவீதம் கூட்டுறவுத் தொழிற்சாலைகளில் செய்யப்படுகின்றன. அந்நாட்டின் வெளிநாட்டு வர்த்தகத்தில் அநேகமாக முழுவதையுமே அவைகள்தாம் கையாளுகின்றன. இது தவிர, நியூசிலாந்தில் பன்றி விற்பனைச் சங்கம் ஒன்றும், கூட்டுறவு இறைச்சித் தொழிற்சாலைகளும், பிரிட்டிஷ் நாடுகளுக்குப் பதனம் செய்யப்பட்ட ஆட்டிறைச்சியைத் தயாரித்து அனுப்பும் குளிர்ப் பதன நிலையங்களும் உள்ளன. இந் நாடுகளின் கூட்டுறவு உற்பத்திச் சங்கங்களில் உற்பத்தியாகும் பொருள்கள் அனைத்தும் அநேக

மாக பிரிட்டனில் உள்ள கூட்டுறவு நுகர்வோர் சங்கங்களால் வாங்கப்பட்டுவருகின்றன. 1920–1936ஆம் ஆண்டுகளுக்கு இடையில் நியூசிலாந்தின் கூட்டுறவுப் பால்பண்ணைகள், இங்கிலாந்தில் கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கத்தின் ஒத்துழைப்புடன், உற்பத்தியாளர்களுக்கும் உபயோகிப்போர்களுக்கும் நேரடித் தொடர்பு ஏற்படுத்தும் ஒரு விநோதமான முயற்சியில் ஈடுபட்டன. இம் முயற்சியானது இவ்விரு சாராருக்கும் சொந்தமான முறையில் லண்டனில் இயங்கிவந்த நியூசிலாந்து உற்பத்திக் கழகத்தின் (Newzealand Produce Association) மூலமாக நடைபெற்றது. இந்தக் கழகம் இன்னும் இயங்கிவந்தபோதிலும், 1936ஆம் ஆண்டில் நியூசிலாந்து நாட்டின் ஏற்றுமதி வர்த்தகம் முழுவதையும் கவனிப்பதற்காக ஏற்படுத்தப்பட்ட தேசியப் பால் பொருள் விற்பனை போர்டு (National Dairy Marketing Board) செயல்பட ஆரம்பித்ததன் காரணமாக, பால்பண்ணைகளுக்கும் உபயோகிப்போர் மொத்தக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கும் இடையில் வகித்துவந்த முக்கியமான நிலையை இழந்தது. ஆனாலும், அது மற்ற வியாபார நிறுவனங்களைப்போல் நியூசிலாந்தின் உற்பத்திப் பொருள்களை லண்டன் வியாபார நிலையங்களுக்கு அனுப்பிக்கொண்டுதான் இருக்கிறது. அதன் இலாபமும் சம்பந்தப்பட்ட உற்பத்தியாளர்—உபயோகிப்போர்—அங்கத்தினர்களால் பகிர்ந்துகொள்ளப்படுகிறது.

நியூசிலாந்தில் இறைச்சி விற்பனை போர்டு (Meat Marketing Board) ஒன்றும் இயங்கிவருகிறது. ஆஸ்திரேலியாவில் அரசாங்கக் கட்டுப்பாட்டுடனே வர்த்தகத்தில் பலவிதமான பரிசோதனைகள் நடைபெற்றுவருகின்றன. உள்நாட்டு விலையானது ஏற்றுமதி வர்த்தகத்திற்கு உதவியாக இருக்கும்படியாக நிர்ணயிக்கப்படுகிறது. அங்குள்ள கட்டுப்பாட்டு ஏற்பாடுகள் எல்லாமே மாநிலங்களின் அளவிலேயே கூட்டுறவுச் சங்கங்களை அடிப்படையாகக் கொண்டு செயல்படுகின்றன. ஓரளவிற்குத் தனிப்பட்ட விவசாயிகளும் இத்தகைய ஏற்பாடுகளில் பொறுப்பேற்றுக்கொண்டு நடத்துவதுமுண்டு.

ஆசியா, ஆப்பிரிக்கா ஆகிய நாடுகளில் இன்னும் கால்நடைப் பொருள் வர்த்தகம் விருத்தியடையவில்லை. ஆனால், இந்தியாவைப் பொறுத்தமட்டிலும் ஏராளமான கூட்டுறவுப் பால் பண்ணைச் சங்கங்கள் தோன்றியுள்ளன. அவை பெரிய நகரங்களுக்குப் பதப்படுத்தப்பட்டுப் புட்டிகளில் அடைக்கப்பட்ட பாலை விநியோகம் செய்வதில் ஈடுபட்டுள்ளன. இவைகளால் இந்தி

யாவின் பால் உற்பத்தி, மற்றும் விநியோகம் ஆகியவற்றின் தரம் உயர்ந்துள்ளது. ஆப்பிரிக்காவில் பால்பண்ணைச் சங்கங்கள் மூலை முடுக்குகளில் இருப்பதால் பாலை உடனுக்குடன் விற்பனை செய்வதற்கான வசதிகள் இல்லை. ஆகவே, அவை நெய் உற்பத்தியில் ஈடுபட்டுள்ளன. எத்தகைய அதிகமான சீதோஷ்ண நிலையிலும் அது கெடாமல் நீடித்து இருப்பதால் சமையலுக்கு நன்கு உபயோகப்படுகிறது. ஆப்பிரிக்காவின் வேறு சில பகுதிகளில் தோல், மற்றும் கம்பளிக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களும் உள்ளன. பஸுடோலாந்து என்ற பகுதியில் கம்பளக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் வெற்றிகரமாகச் செயல்படுகின்றன.

11. பழங்கள், மற்றும் விளைபொருள்கள் விற்பனை

சென்ற அத்தியாயத்தில் கால்நடைகள், மற்றும் கால் நடைகள் சம்பந்தப்பட்ட பொருள்கள் ஆகியவற்றின் கூட்டுறவு விற்பனை முறைகளைப்பற்றிக் கூறப்பட்டது. ஐரோப்பாவில் இத்தகைய கூட்டுறவு முயற்சிகளுக்கு அடிப்படைக் காரணம், அந் நாட்டு விவசாயிகள் தங்களது விளைபொருள்களை வெளி நாட்டினருடன் கடும் போட்டியிட்டு விற்பனை செய்யவேண்டிய நெருக்கடிக்கு உட்பட்டதேயாகும். இதன் காரணமாக மற்ற நாட்டு வர்த்தகர்களுக்குப் பலவிதமான பிரச்சினைகள் ஏற்பட்டன

1885ஆம் ஆண்டில் கனடியின் பசிஃபிக் இருப்புப்பாதை அமைக்கப்பட்டு பிரெய்ரி சமவெளியானது மக்கள் குடியேற்றத் திற்குத் தகுதியாக்கப்பட்டது. விவசாயிகள் அந்த இருப்புப் பாதையின் இருபுறங்களிலும் நெடுந்தூரம் குடியேற ஆரம்பித் தார்கள். விவசாய வேலைகளும் மிக மும்முரமாக ஆரம்பிக்கப் பட்டன. காட்டுப் பகுதி அழிக்கப்பட்டுப் பரந்த கோதுமை வயல்கள் பயிராக்கப்பட்டன. நாளடைவில் கோதுமை விவசாய மானது கனடாவின் வடபகுதி முழுவதும் பரவிற்று. கோதுமை விளைச்சலில் புதிய புதிய வகைகள் கண்டுபிடிக்கப்பட்டன. இவ்வளவு ஏராளமாக விளைந்த கோதுமைக்கு உள்நாட்டில் போதுமான தேவையில்லாதபடியால் அவற்றை வெளிநாடு களுக்கு அனுப்ப வேண்டியதாயிற்று. புகைவண்டிகளில் அனுப்பப்படுவதற்கு முன்னர் கோதுமையைச் சேமித்துவைக்கும் பொருட்டு உயரமான சேமிப்புக் கிடங்குகள் கட்டப்பட்டன. தானியங்கள் வின்னிபெக், சிகாகோ ஆகிய நகரங்களிலுள்ள தானிய விற்பனை நிலையங்களுக்கு அனுப்பப்பட்டன. உலகத்தின் பல்வேறு இடங்களிலுள்ள அவ்வப்போதைய விலை நிலவரங்களை ஒட்டியும், சாதாரண வியாபார முறைகளை ஒட்டியும் அத் தானிய

விற்பனை நடைபெற்றுவந்தது. இத்தகைய வியாபார முறைகளில் கோதுமை விற்கப்படுவதில் விவசாயிக்குக் கிடைக்கக்கூடிய பயன் சிறிதளவேயானபடியால், இந் நூற்றுண்டின் ஆரம்பத்தில் ஆங்காங்குத் தோன்றிய கூட்டுறவு வியாபார சங்கங்கள் ஒன்றுசேர்ந்து 'தானிய உற்பத்தியாளர் கம்பெனி' (Grain Growers Company) என்ற நிறுவனத்தை ஏற்படுத்தினர். அதுவே பின்னர் 'ஐக்கிய தானிய உற்பத்தியாளர் சங்கம்' என அழைக்கப்பட்டது. அச் சங்கமானது அங்கத்தினர்களின் தானியத்தைத் தரகிற்காக விற்றுவந்ததுடன் ஏற்றுமதி வர்த்தகத்தை நடத்தும் பொருட்டு ஒரு தனிக் கிளைக்கம்பெனியையும் ஏற்படுத்திக்கொண்டது. டென்மார்க்கின் பால் பண்ணையாளர்களைப் போன்றே, கனடாவின் பிரெய்ரி சமவெளி விவசாயிகளும் தானியமேற்றும் கருவிகளை (elevators) உபயோகிக்க வேண்டிய அவசியம் ஏற்பட்டது. அவர்கள் ஆங்காங்கு வயற்புறங்களிலும் துறைமுகங்களிலும் அத்தகைய சாதனங்களை உபயோகிக்கத் தொடங்கினர்கள். 1920ஆம் ஆண்டுவாக்கில் கூட்டுறவு முறையிலான தானிய வியாபாரம் அந் நாட்டின் ஏற்றுமதி வியாபாரத்தில் ஐந்தில் ஒரு பங்குமுதல் சரிபாதிவரை நடைபெற்றது.

1914–18ஆம் ஆண்டுகளின் முதலாவது உலகப் போரின் போது, மேலே கூறப்பட்ட கோதுமை வர்த்தக முறையானது, அரசாங்கக் கோதுமைக் குழு (Wheat Board) ஒன்றினல் மேற்கொள்ளப்பட்டது. பின்னர் 1920ஆம் ஆண்டில் தானியக் கட்டுப்பாடு தளர்த்தப்பட்டபோது தானியங்களின் விலை வெகுவாகக் குறைந்தது. 'சச்கெட்சுவான் கூட்டுறவு தானியமேற்றும் கம்பெனி' போன்ற பெரிய கூட்டுறவு விவசாய நிறுவனங்களில் கூட அத்தகைய விலைச் சரிவைத் தடுக்க இயலவில்லை. அரசாங்க அதிகாரபூர்வமான கோதுமைக் குழுவை (Wheat Board) மறுபடியும் ஏற்படுத்த மறுத்துவிட்டது. ஆகவே, விவசாயிகள் ஒன்றுசேர்ந்து ஒப்பந்த விற்பனை முறையைக் கைக்கொண்டார்கள். அல்பெர்ட்டா, சக்கெட்சுவான், மானிடோபா ஆகிய மாநிலங்கள் ஒவ்வொன்றிலும் அத்தகைய விற்பனை முறை அமைப்பு ஒன்று (pool) ஏற்படுத்தப்பட்டது. ஏராளமான விவசாயிகள் அவைகளில் அங்கம் வகித்தார்கள். கனடாவின் கோதுமை உற்பத்தியில் பாதி அளவுவரை அவைகள் கையாண்டன. அம் மூன்று மாநில அமைப்புகளும் ஒன்றுசேர்ந்து பொதுவாக விற்பனையை நடத்தும்பொருட்டுக் கனடியக் கூட்டுறவுக் கோதுமை உற்பத்தியாளர் நிறுவனம் (Canadian Co-operative Wheat Producers Ltd.) ஒன்றை ஏற்படுத்திக்

கொண்டார்கள். இதனால் வின்னிபெக் தானிய விற்பனை நிலையம் போன்ற நடு மனிதர்கள் தலையீடு தவிர்க்கப்பட்டது. இத்தகைய மாநில அமைப்புகளில் அங்கத்தினர்களாக ஆகிய விவசாயிகள், ஐந்து ஆண்டுகளுக்கு, விதைக்கான கோதுமை போக மீதமானவை அனைத்தையும் அவ்வமைப்புகளுக்கே விற்க வேண்டுமென்பது நிபந்தனை. அங்கத்தினர்கள் செலுத்த வேண்டிய பங்குத் தொகையும் மிகக் குறைவாகவே இருந்தது. அவ்வமைப்புகள் ஏற்றுமதி வியாபாரம் மட்டுமன்றி, தானியத்தைச் சேகரித்தல், சுத்தம் செய்தல், உலர்த்துதல், தரம்பிரித்தல் ஆகிய பணிகளையும் மேற்கொண்டன. ஒவ்வோர் அங்கத்தினருக்கும், அவர் தமது தானியத்தைக் கொடுத்தவுடன், கணிசமான தொகை முன்பணமாகக் கொடுக்கப்பட்டது. சில சமயங்களில் இரண்டு, மூன்று தவணைகளிலும் பணம் கொடுக்கப் படுவதுண்டு. 1924 முதல் 1928ஆம் ஆண்டுவரை அம் மூன்று அமைப்புகளும் பிரெய்ரி சமவெளியின் கோதுமை விளைச்சலில் பாதி அளவைக் கையாண்டு வெற்றிகரமாக நடைபெற்றுவந்தன. ஆகவே, அவற்றின் அங்கத்தினர்கள் யாவரும் மேலும் ஐந்தாண்டுக் காலத்திற்கு அவ்வமைப்புகளுடன் ஒப்பந்தம் செய்துகொண்டனர். ஆனால், 1929ஆம் ஆண்டிலேயே வர்த்தக மந்த நிலை ஆரம்பித்துவிட்டதால் கோதுமை விலை குறையத் தொடங்கியது. இதற்கு முன்பெல்லாம் முடிவான விற்பனை விலையில் ஒரு சிறு பகுதியே ஆரம்பத்தில் அங்கத்தினர் களுக்கு முன்பணமாகக் கொடுக்கப்பட்டுவந்தது. 1929ஆம் ஆண்டில் ஓர் அளவை (bushel) கோதுமையின் விலை 1-50 டாலராக இருந்தபோது அங்கத்தினர்களுக்கு 1 டாலர் வீதம் முன்பணமாகக் கொடுக்கப்பட்டது. இது ஒரு நல்ல ஏற்பாடு. ஏறத்தாழ ஓராண்டுக் காலத்தில் ஓர் அளவை கோதுமையின் விலை 55 சென்டுகளாகக் குறைந்துபோயிற்று. 1929ஆம் ஆண்டில் விளைந்த கோதுமையும் விலையாகாமல் நின்றுபோயிற்று. கனடாவின் மூன்று கூட்டுறவு விற்பனை அமைப்புகளும் இதுவரை மற்ற வியாபார நிறுவனங்களைப் போன்றே, தமது அங்கத்தினர்களுக்கு முன்பணம் கொடுப்பதற்காகப் பாங்குகளி லிருந்து கடன் வாங்கிவந்தன. இப்போது அப்படி வாங்கிய பணத்தைத் திருப்பித்தரவேண்டிய தவணைக் காலத்தில், ஒழுங் காகத் திருப்பிச் செலுத்த முடியாத நிலை ஏற்பட்டது. பணம் செலுத்தித்தான் ஆகவேண்டுமென்றால், கோதுமையை மிகக் குறைந்த நஷ்ட விலைக்கு விற்றாகவேண்டும். ஆகவே, அம் மூன்று மாநிலங்களின் அரசாங்கங்களும், விற்பனை அமைப்புகள் பாங்குகளிலிருந்து வாங்கிய கடன்களுக்கு உத்தரவாதம் அளிக்க முன்வந்தன. அதன் பயனாகக் கனடா நாட்டுப் பொருளா

தாரத்தில் பலவிதமான விளைவுகள் ஏற்பட்டன. அவ்விதமான அரசாங்க உத்தரவாதத்தின் ஒரு நிபந்தனையின்படி, விற்பனை அமைப்புகளின் பொது விற்பனைப் பொறுப்பும், அவைகளின் கோதுமை இருப்புகளும் ஒரு தனி நிர்வாகியிடம் ஒப்படைக்கப் பட்டன. இவ்விதப் புதிய ஏற்பாடானது கனடாவின் மற்றக் கோதுமை உற்பத்தியாளர்களுடைய நன்மையைக் கருதியும் செயல் புரிந்துவந்தது. விற்பனை அமைப்புகள் தங்களுடைய தானியமேற்றி இயந்திரங்களை பாங்குகளுக்குப் பிணையாக வைத்திருந்தன. கோதுமை விற்பனையும் பழைய முறையை ஒட்டி, வின்னிபெக் தானிய விற்பனை நிலையத்தாரிடம் ஒப்படைக்கப் பட்டது. அதன் பயனாக விற்பனையில் போட்டி ஏற்பட்டு ஒழுங்கான வியாபார நிலை ஏற்பட்டது. 1935ஆம் ஆண்டில் விவசாயிகளிடையே ஏற்பட்ட கிளர்ச்சியின் பயனாக மறுபடியும் 'கனடியன் கோதுமை போர்டு' (Canadian Wheat Board) என்ற நிறுவனம் ஏற்படுத்தப்பட்டது. கோதுமையின் விலை ஒரு குறிப்பிட்ட அளவுக்குக் கீழ் இறங்கினால் கொள்முதலில் ஈடுபடலாம் என்ற அதிகாரமும் அதற்குக் கொடுக்கப்பட்டது.

இதனாலெல்லாம் விற்பனை அமைப்பு முறையானது தோல்வியில் முடிந்தது என்று தோன்றும். அப்படித்தான் கவனக்குறைவான எழுத்தாளர்களும் பேச்சாளர்களும் கூறி வந்தார்கள். கோதுமை வியாபாரத்தை, இலாபத்தையே கருதும் தனிப்பட்ட வர்த்தகர்களின் பிடியிலிருந்து மாற்றி, விவசாயிகளுக்கும் உபயோகிப்போர்களுக்கும் ஒரு நேரடியான தொடர்பை ஏற்படுத்த வேண்டும் என்று ஆரம்பிக்கப்பட்ட முயற்சியானது தோல்வியுற்றது என்பது உண்மைதான். ஆனால், அந்தத் தோல்விக்குக் காரணம், 1929ஆம் ஆண்டில் உலகம் முழுவதிலும் ஏற்பட்ட பொருளாதார, தொழில் நெருக்கடியும் அபரிமிதமான தானிய விளைச்சலுமேயாகும். அக் காரணத்தால் தான் கோதுமையின் விலை வீழ்ச்சியுற நேர்ந்தது. இதைத் தவிர வேறொரு காரணமும் உண்டு. அதாவது, உலகில் மிக முக்கியக் கோதுமை ஏற்றுமதி செய்யும் நாடுகளான கனடா, அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகள், அர்ஜென்டைனா, ஆஸ்திரேலியா ஆகிய நாடுகளிடையே நல்ல கூட்டுறவு மனப்பான்மை இல்லாதுபோயிற்று. அந் நாடுகளின் உற்பத்தியாளர்களிடையே அந்த அந்த நாட்டைப் பொறுத்த அளவில் நல்ல கூட்டுறவுச் செயல்முறை இருந்தபோதிலும், கோதுமையை வாங்கி உபயோகிப்போருடனான உறவு மிகப் பலவீனமானதாகவே இருந்தது.

என்றபோதிலும், கனடாவின் கோதுமை உற்பத்தியாளர்களிடையே உள்ள கூட்டுறவு உணர்ச்சியானது தோல்வியடைந்து விடவில்லை. மிகுந்த தைரியத்துடனேயே அந் நாட்டின் மூன்று மாநில விற்பனை அமைப்புகளும் எஞ்சியிருந்த தங்களுடைய தானியமேற்று இயந்திரங்களையும் வியாபார அனுபவத்தையும் கொண்டு விவசாயிகளுக்குப் பணிபுரிய ஆரம்பித்தன. பத்தாண்டுகளில் அவை மறுபடியும் முன்போலவே பிரெய்ரி சமவெளியின் கோதுமை உற்பத்தியில் ஏறத்தாழப் பாதி அளவைக் கையாள ஆரம்பித்தன. அன்றுடம் உள்ள விலையில் வயற்புறங்களில் கோதுமையை வாங்கிச் சுத்தம் செய்து, வின்னிபெக் தானிய விற்பனை நிலையத்தின் மூலமாக (Winnipeg Grain Exchange) மிக விரைவில் உடனுக்குடன் விற்பனை செய்துவந்தன. இருபது ஆண்டுகள் முடிவதற்குள் அவைகள் அரசாங்கத்திற்குக் கொடுக்கவேண்டிய கடன்களைக் கொடுத்துவிட்டன. இரண்டாவது உலகப் போரின் ஆரம்ப காலத்தில், ஐரோப்பாவுக்குக் கோதுமை ஏற்றுமதி செய்வது தடைப்பட்ட காலத்தில் கூட, சேமிப்புக் கூலி வகையில் அவை நிறைய இலாபம் அடைந்து வந்தன.

1943ஆம் ஆண்டு செப்டம்பர் மாதத்தில் வின்னிபெக் தானிய விற்பனை நிலையம் வழக்கமாகச் செய்துவந்த பேர விற்பனை முறைகள் அரசாங்கத்தால் தடை செய்யப்பட்டன. அதனிடமிருந்த கோதுமை அனைத்தையும் 'கோதுமை போர்டு' என்ற அரசாங்க நிறுவனம் ஏற்றுக்கொண்டது. விவசாயிகளுக்குக் கோதுமை விலையின் முதல் தவணையாக ஒரு பகுதிப் பணம் கொடுக்கப்பட்டது; மீதிப் பணம் விற்பனைக்குப் பின்னர் அவர்களுக்குக் கிடைத்தது. இவ்விதமாகப் பழைய மாநில விற்பனை அமைப்புகள் செய்துவந்த பணிகளையே 'கோதுமை போர்டு' அரசாங்க அதிகாரத்துடன் செய்துவந்தது. இரண்டாவது உலகப் போர் முற்றுப்பெற்றபோது கனடாவிலும் வேறு சில நாடுகளிலும் கோதுமை வர்த்தகமானது அரசாங்கத்தின் பொறுப்பில் இருந்தது. அதுவே உலக அளவிலான கோதுமை வர்த்தகத்திற்கு வழிகோலியது. 1949ஆம் ஆண்டில் கனடாவும் மற்ற மூன்று முக்கியமான கோதுமை ஏற்றுமதி செய்யும் நாடுகளும் ஒன்றுசேர்ந்து, கோதுமை இறக்குமதி செய்யும் நாற்பத்திரண்டு நாடுகளுடன் 'கோதுமை உடன்பாடு' (International Wheat Agreement) ஒன்றைச் செய்துகொண்டன. அதன்படி, ஒவ்வொரு நாடும் எவ்வளவு ஏற்றுமதி செய்யவேண்டும், ஒவ்வொரு நாடும் எவ்வளவு இறக்குமதி செய்யவேண்டும் என்ற அளவும், உச்ச விலையும், குறைந்த விலையும் நிர்ணயிக்கப்பட்டன.

உச்ச விலைக்கு மற்ற நாடுகள் வாங்க முன்வந்தால் ஏற்றுமதி செய்யும் நாடுகள் நிர்ணயிக்கப்பட்ட அளவு கோதுமையை அவசியம் கொடுத்து ஆகவேண்டும்; அதுபோலவே குறைந்த விலைக்கு அவை விற்க முன்வந்தால் இறக்குமதி செய்யும் நாடுகள் நிர்ணயிக்கப்பட்ட அளவு கோதுமையை வாங்கிக்கொள்ள வேண்டும். இவ்விதமாக ஏற்றுமதி நாடுகள், இறக்குமதி நாடுகள் இரண்டுமே மிதமிஞ்சிய விலை ஏற்றத்தாழ்வுகளில் பாதிக்கப் படாமல் இருந்தன. கனடா நாட்டு விவசாயிகளின் குறிக்கோள் களில் இதுவும் ஒன்று.

அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகளில் 1868ஆம் ஆண்டிலிருந்தே கோதுமை, மக்காச் சோளம் ஆகிய தானியங்களின் உற்பத்தி யாளர்கள் ஒன்றுசேர்ந்து, ஆங்காங்கு நாட்டுப்புறங்களில் தானிய மேற்று இயந்திரங்களை நிறுவி, கூட்டுறவு முறையில் வர்த்தகம் நடத்திவந்துள்ளார்கள். அவ் வர்த்தகத்தில் எத்தனையோ முறை இலாபங்களும் நஷ்டங்களும் ஏற்பட்டதுண்டு. அதனால் அவர் களுக்குள் பலவிதமான கூட்டு அமைப்புகளும் பொது வர்த்தக முறைகளும் ஏற்பட்டன. சில தானியமேற்று இயந்திரங்கள் விவசாய சங்கங்களால் நடத்தப்பட்டுவந்தன. கூட்டுறவு முறையில் தரகு விற்பனை நடத்தவும் பல முயற்சிகள் செய்யப் பட்டன. ஆங்காங்குள்ள தானியமேற்று இயந்திரங்களைச் சேர்த்துப் பல சங்கங்கள் அமைக்கப்பட்டன. அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகளின் மேற்குப் பகுதிகளில் கூட்டு விற்பனை முறை 1920ஆம் ஆண்டில் நடைமுறைக்கு வந்தது. ஆனால், கனடாவில் இருந்ததைப் போன்று அது அவ்வளவு முக்கியத்துவம் அடையவில்லை. அந் நாட்டில் அம் முறைக்கு ஏற்பட்ட கடுஞ் சோதனைகளும் ஏற்பட வில்லை. ஆனால், அங்கு ஏற்பட்ட பிரச்சினைகளெல்லாம், எவ்வாறு ஆங்காங்குள்ள தானியமேற்று இயந்திரங்களைத் தகுந்த கூட் டமைப்பின்கீழ்க் கொண்டுவருவது, எவ்வாறு கோதுமை வர்த்தகத் திற்கான பணவசதியைத் திரட்டுவது என்பதேயாகும். இவ் வளவிற்கும் பண்ட விற்பனைக் கடன் நிறுவனம் (Commodity Credit Corporation) தேவையான பொருளுதவியைச் செய்து வந்தது. 1930ஆம் ஆண்டிலும் அதற்குப் பின்னரும் அதைக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் தரகு அடிப்படையில் அங்கத்தினர்களிட மிருந்து கோதுமை வாங்கி விற்பதையே முக்கியமாகக் கவனித்து வந்தன. ஆனால், 1950ஆம் ஆண்டிற்குப் பின் அவை கோது மையை உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்து நேரடியாகவே வாங்கி வெளிநாட்டு ஏற்றுமதியில் ஈடுபட ஆரம்பித்தன. அவைகள் தங்களுக்குத் தேவையான தானியமேற்று இயந்திரங்களைச் சொந்த மாகவே வைத்துக்கொண்டன. அக் கூட்டுறவு தானியமேற்று

இயந்திரங்களின் மொத்தக் கொள்ளளவு ஏறத்தாழ 150 மில்லியன் படிகளாகும். வருடாந்தர வர்த்தகத்தின் மதிப்பு 500 மில்லியன் பவுன்முதல் 600 மில்லியன் பவுன்வரையாகும்.

ஆஸ்திரேலியாவிலும் இதுபோன்றே 1914–18ஆம் ஆண்டு, முதலாவது உலகப் போரின்போது, கட்டாயமாக விவசாயிகளுக்குள் கூட்டுறவு விற்பனை அமைப்புகள் (pools) ஏற்படுத்தப் பட்டன. கோதுமை விளைச்சலில் முன்னணியில் நின்ற நான்கு முக்கிய மாநிலங்களில் செயலாற்றிவந்த இந்த அமைப்புகளை அதன் பின்னர் ஆஸ்திரேலியக் கோதுமை போர்டு (Australian Wheat Board) தனது நிர்வாகத்தின்கீழ்க் கொண்டுவந்தது. 1922ஆம் ஆண்டில் அதுவும் கலைக்கப்பட்டுவிட்டது. ஆரம்ப நாள்களில் அத்தகைய விற்பனை அமைப்புகளில் சேரவேண்டுமென்ற ஆர்வம் விவசாயிகளிடையே நிறைய இருந்தன. சிறிது ஆர்வத்திற்குப் பின்னர் ஏற்பட்ட வியாபார மந்தநிலைவரை அந் நாட்டுக் கோதுமை விளைச்சலில் பாதியை அவ்வமைப்புகள்தாம் கையாண்டுவந்தன. அம் மந்த நிலைக்குப் பின்னர் மேற்கு ஆஸ்திரேலியாவைத் தவிர மற்ற இடங்களில் அவ்வமைப்புகளின் விற்பனை அளவானது குறைந்துகொண்டே வந்தது. மேற்கு ஆஸ்திரேலியாவில் இத்தகைய அமைப்புகள் விவசாயிகளுடன் நெருங்கிய தொடர்புகொண்டு அங்குள்ள கூட்டுறவு விற்பனைச் சங்கத்தின் ஒத்துழைப்புடன் செயலாற்றின. 7,000 அங்கத்தினர்களைக் கொண்டு அக் கூட்டறவுச் சங்கமானது, கூட்டுறவை வியாபார நோக்கத்திற்கான ஒரு நிறுவனமாக மட்டும் கருதாமல், சேவை மனப்பான்மையுடனுன நல்ல தலைமையுடன் இயங்கிவந்தது. கனடாவில் ஏற்பட்ட மந்தநிலையிலிருந்து அந் நாட்டு விவசாயிகளைக் காப்பாற்றியதும் இத்தகைய மேலான கூட்டுறவு வளர்ச்சியே. மேற்கு ஆஸ்திரேலியாவின் விவசாயிகள், நல்ல சேமிப்பு முறை, நேரடி விற்பனை முறை முதலியவற்றை வெற்றிகரமாகக் கையாண்டதுடன், முதன் முதலாகத் தானிய மேற்றும் இயந்திரங்களையும் (elevators) உபயோகிக்க ஆரம்பித்தனர். இக் கூட்டு விற்பனை அமைப்புகளும் கூட்டுறவு விற்பனைச் சங்கமும் சேர்ந்து அப் பகுதியின் கோதுமை விளைச்சலில் பாதி அளவை இன்றும் விற்பனை செய்துவருகின்றன. அவைகள் ‘விவசாயிகள் வெளிநாட்டுக் கூட்டுறவுச் சங்கம்’ (Overseas Farmers Co-operative Association) என்ற நிறுவனத்தின் மூலமாக நேரடியாக பிரிட்டிஷ் விற்பனைக் கூட்டங்களுக்கு வேண்டிய கோதுமையை அனுப்பிவந்தன. இந் நிறுவனத்தைப்பற்றிப் பின்னர் சிறிது விரிவாகச் சொல்லப்படும். இரண்டாவது உலகப் போர் ஆரம்பித்தவுடன் ‘ஆஸ்திரேலியக் கோதுமை போர்டு’

மறுபடியும் உருவாக்கப்பட்டது. கட்டாயத் தேசிய விற்பனை முறை ஏற்படுத்தப்பட்டுக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களால் செயல்படுத்தப் பட்டது.

கோதுமை ஏற்றுமதியில் நான்காவது முக்கிய நாடான அர்ஜென்டைனுவில் கூட்டுறவுத் தானியமேற்று இயந்திரங்கள் இருந்தபோதிலும், செல்வாக்கு முக்கியத்துவம் வாய்ந்த தேசிய நிறுவனங்கள் ஏதுமில்லை. இந்தியாவிலோ வெகுகாலமாகத் தானிய வர்த்தகமானது தனியார் கைவசம் இருந்துவந்திருக்கிறபடியால், கூட்டுறவு வர்த்தக முறையில் முன்னேற்றம் போதிய அளவில் இல்லை. அந் நாட்டின் இரண்டாவது ஐந்தாண்டுத் திட்டத்தில் தானிய வர்த்தகத்தைக் கவனிப்பதற்காகத் தேசிய நிறுவனம் ஒன்றிற்கான ஏற்பாடுகள் செய்யப்பட்டுள்ளன. அத்தகைய திட்டத்தில் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் கிராமாந்தரங்களிலும் நகர்ப் புறங்களிலும் தானிய விற்பனையில் ஈடுபடும். ஆப்பிரிக்காவில் தானிய விற்பனையானது ஐரோப்பிய-ஆப்பிரிக்க விவசாயிகளைக் கொண்ட கூட்டுறவுச் சங்கங்களால் செய்யப்படுகிறது. ஜப்பானில் பல வருடகாலமாக அரிசி விற்பனையில் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் ஈடுபட்டுவந்துள்ளன.

தானிய உற்பத்தியில் தன்னிறைவு பெருத இலங்கையில் கூட்டுறவுத் தானிய உற்பத்தி, மற்றும் விற்பனைச் சங்கங்களுக்கு அரசாங்க மானியம் அளிக்கப்பட்டுவருகிறது.

ஐரோப்பிய நாடுகளிலும் கோதுமை விளைச்சல் குறைவாக உள்ள பகுதிகளில் கூட்டுறவு முறையிலான தானிய விற்பனை முறைகள் நடைமுறையில் இருந்துவருகின்றன. உதாரணமாக, ஃபிரான்சில் முன்னுளில் ஒவ்வொரு விவசாயியும் தனது கோது மையை ஆலைக்கு எடுத்துச்சென்று மாவாக்கி உபயோகிப்பது முண்டு. அதே போன்று பெண்களும் கோதுமை மாவைக் கொண்டுபோய்ப் பொது அடுப்பறைகளில் ரொட்டிகளாகச் செய்து கொள்ளும் வழக்கமும் இருந்தது. ஆனால், நாளடைவில் இம் முறைகள் மாறி எல்லாமே கூட்டுறவு முறையில் இயங்கிவரு கின்றன. பக்கத்துக் கிராமங்களுக்கு விற்பனை செய்யப்படும் கோதுமையும் கோதுமைப் பண்டங்களும் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் மூலமாகவே செல்லுகின்றன. நீண்ட காலமாகவே ஃபிரஞ்சு அரசாங்கமும் கோதுமை விவசாயத்திற்கு நல்ல உற்சாகம் அளித்துவந்துள்ளது. அந் நாட்டின் பல பகுதிகளிலும் கோது மைக்கு அரசாங்கத்தால் விலை நிர்ணயம் செய்யப்பட்டுள்ளது. ஆனால், பொதுவாக உள்நாட்டில் கோதுமை விற்பனை ஒரே

சீராக நடைபெறும் பொருட்டும், அதன் விலையை ஓரளவு நல்ல வரம்பிலே நிலைநிறுத்தவும், உள்நாட்டுச் செலாவணி போக மீதியுள்ள கோதுமையை வெளிநாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்யவும் 1936ஆம் ஆண்டிலே ஃபிரஞ்சு அரசாங்கமானது பிரத்தியேக நிறுவனம் (National Inter-professional Wheat Office) ஒன்றை ஏற்படுத்தியது. உண்மையில் இதுவும் ஒரு விற்பனை அமைப்பே ஆகும். இதன் நிர்வாகத்தில் முக்கியமாக விவசாயிகளின் பிரதிநிதிகள், நுகர்வோர் கூட்டுறவுகளின் பிரதிநிதிகள், ஆலை உரிமையாளர்கள், ரொட்டி செய்வோர், மற்றும் ஸ்தலஸ்தாபனங்களின் பிரதிநிதிகள் ஆகியோர் உள்ளனர். இந்த அமைப்பானது ஒவ்வோர் ஆண்டும் பல்வேறு விஷயங்களைக் கருத்திற்கொண்டு கோதுமைக்கு விலைநிர்ணயம் செய்துவந்தது. இவ் விஷயத்தில் அது வெளிநாடுகளில் உள்ள கோதுமை விலையை ஒப்பிட்டுப் பார்ப்பதே இல்லை. மாருக, அவ்வாண்டின் உள்நாட்டுத் தேவை என்ன என்பதை ஓரளவு நிர்ணயம் செய்துகொண்டு, பின்னர் ஏற்றுமதிஇறக்குமதிப் பிரச்சினைகளை முடிவு செய்தது. 'பானிஃபிகேசன்ஸ்' (panifications) என்ற பழைய முறையிலான விவசாயிகள் கூட்டுறவுச் சங்கங்களும், தானிய விற்பனைக்காகவே ஏற்படுத்தப்பட்ட புதிய கூட்டுறவுச் சங்கங்களுமே கோதுமை விற்பனைப் பொறுப்பை மேற்கொண்டன. இச் சங்கங்கள் எல்லாமே தானியம் ஏற்றும் இயந்திரங்களை நிறுவுவதற்காகத் தேவையானமட்டும் அரசாங்கத்திடமிருந்து கடன் வாங்கிக்கொண்டன. இத்தகைய சேமிப்புக் கிடங்கிலிருந்து அவ்வப்போது தேவையை ஒட்டிக் கோதுமையை எடுத்து விற்பனை செய்வது வசதியாக இருந்தது. இது ஒரு நல்ல திட்டமாக இயங்கிவந்தது. இன்று அந் நாட்டில் உள்ள ஆயிரக்கணக்கான தானிய விற்பனைச் சங்கங்களும் அரசாங்கத்திடமிருந்து வாங்கிய கடன் முழுவதையும் திருப்பிச் செலுத்திவிட்டது. நாட்டின் எண்பது சதவிகித கோதுமையை அவை கையாண்டுவருகின்றன.

இங்கிலாந்திலும் அதிகமான அளவு தானியங்கள் விவசாயக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் மூலமாக விற்பனை செய்யப்படுகின்றன. அச் சங்கங்கள் அனைத்துமே ஆரம்பத்தில் விவசாயிகளுக்குத் தேவையான பொருள்களை விநியோகிப்பதற்காக ஏற்படுத்தப்பட்டவையாகும். மாவாக அரைக்கத்தகுந்த கோதுமை, ஆலைச் சொந்தக்காரர்களுக்கு விற்கப்படுகிறது. உணவு, மற்றும் விதைக்கான கோதுமை மற்ற விவசாயிகளுக்கு விற்கப்படுகிறது. இது தவிர பார்லி முதலிய தானியங்களையும் அக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் விற்பனை செய்கின்றன.

தானியங்களே மனித இனத்தின் முக்கியமான உணவுப் பொருளாக உள்ளன. அநேகமாக அவை எல்லா நாட்டு மக்களாலும் விளைவிக்கப்படுகின்றன. உலகில் உள்ள வியாபாரங் களில் தானிய வியாபாரமே முக்கியமானதாகக் கருதப்படுகிறது. ஆகவேதான், சாதாரணமாக எல்லா அரசாங்கங்களும் அத் தானிய விற்பனை முறைகளை ஒழுங்குபடுத்துவதில் தலையிடுகின்றன. கூட்டுறவு விற்பனையிலும் பலவிதமான பிரச்சினைகள் ஏற்படு கின்றன. மற்ற விளைபொருள்கள் பலவகை இருந்தபோதிலும் அவையெல்லாம் ஆங்காங்கு உபயோகிக்கப்பட்டுவிடுகின்றன. அவைகளுக்கு அவ்வளவு முக்கியத்துவமும் கிடையாது. ஆகவே, வெவ்வேறு நாடுகளின் கூட்டுறவு இயக்கமானது அந்தந்த நாடு களிலுள்ள சூழ்நிலைக்கேற்ப அவ் விளைபொருள்களை விற்பனை செய்துவருகிறது. உதாரணமாக, உருளைக்கிழங்கு அது உற்பத்தி செய்யப்படும் இடத்திலும் அருகில் உள்ள பகுதிகளிலும் மட்டுமே உபயோகப்படுத்தப்படுகிறது. ஆகவே, இத் துறையில் கூட்டுறவு இயக்கத்தின் வளர்ச்சி மிகக் குறைவே. விதைக்கான உருளைக் கிழங்குகளை விற்பனை செய்வதற்கென்றே தனிப்பட்ட கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் உண்டு. (எட்வர்டு தீவில் இதுபோன்ற சங்கங்கள் வெற்றியுடன் செயலாற்றுகின்றன.) நெதர்லாந்தில் கூட்டுறவு ஆலைகள், உருளைக்கிழங்கு மாவு, பசை ஆகியவைகளைச் செய் கின்றன. அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகளில் ஆரம்பத்தில் விறுவிறுப் பாகக் கூட்டுறவு முறையில் நடைபெற்ற புகையிலை, மற்றும் பருத்தி விற்பனையானது பின்னர் குறைந்துபோயிற்று. அதனால் முக்கிய மாகப் பாதிக்கப்பட்டவை அந் நாட்டின் தென்பகுதியில் இயங்கி வந்த கூட்டுறவு விற்பனைச் சங்கங்களேயாகும். அவைகள் அப் பகுதியின் விளைச்சலில் ஒரு சிறு பகுதியையே கையாண்டு வருகின்றன. டெக்சாஸ், மிஸிஸிபி நதியின் முகத்துவாரப் பகுதி ஆகிய நீர்ப்பாசன வசதிமிக்க மாநிலங்களில் கூட்டுறவு விற்பனை யானது மேலோங்கியுள்ளது. அங்குள்ள கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் பலவும் சொந்தமாகப் பஞ்சாலைகளும் எண்ணெய் ஆலைகளும் வைத்து நடத்திவருவதால், அப் பொருள்களின் அடக்க விலையும் ஓரளவு குறைவாகவே உள்ளது. பருத்தியும் புகையிலையும் ஆப் பிரிக்கா போன்ற உஷ்ண நாடுகளில் கூட்டுறவு முறையில் பெரு வாரியாக விற்பனை செய்யப்படுகின்றன. ஆப்பிரிக்காவிலுள்ள உகாண்டா, டங்கனிக்கா ஆகிய பகுதிகளில் பருத்தி விற்பனை யானது அநேகமாகப் பெரிய கூட்டுறவுச் சங்கங்களிலேயே நடை பெறுகின்றது. வேறு சில கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் புகையிலையையும் விற்பனை செய்துவருகின்றன. இச் சங்கங்களெல்லாம் ஆங்காங் குள்ள கூட்டுறவு இணைப்புச் சங்கங்களில் இணைந்து செயல்படு கின்றன. சில சங்கங்கள் நாடு முழுவதற்குமான விற்பனை நிறு

வனம் (Marketing Board) ஒன்றிலும் அங்கம் வகிக்கின்றன. அண்மையிலுள்ள பால்கன் நாடுகளிலும் இதே பொருள்கள் கூட்டுறவுச் சங்கங்களால் விற்பனை செய்யப்படுகின்றன. குறிப்பாக, பல்கேரியாவில் இப் பொருள்களுடன் பட்டு நூல் சுற்றுதலும் கூட்டுறவுச் சங்கங்களால் மேற்கொள்ளப்பட்டுள்ளது. இரண்டாவதாகக் கூறப்பட்ட பட்டுப் புழு வியாபாரத்தைக் கால்நடை என்ற பிரிவிலும் சேர்த்துக் கொள்ளலாம், அல்லது விவசாயப் பொருள்கள் வகையிலும் சேர்த்துக் கொள்ளலாம். ஜப்பானில் இப் பட்டுத் தொழிலானது நீண்ட காலமாகவே கூட்டுறவுச் சங்கங்களால் நடத்தப்பட்டு வருகிறது.

ஃபிரான்சிலும், மற்ற முக்கியமான திராட்சைப் பயிரிடும் நாடுகளிலும், மிக உயர்ந்த ரக திராட்சையைத் தவிர, மற்றவகை உற்பத்தியில் ஒரு கணிசமான பகுதி கூட்டுறவுச் சங்கங்களினுலேயே செய்யப்படுகிறது. சில நேரங்களில் இக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள், கிரேக்க நாட்டுத் தீவுகளில் உள்ளதைப் போன்று திராட்சை விற்பனையை மட்டுமே மேற்கொண்டு வந்துள்ளன. சில சங்கங்கள் திராட்சையைச் சேர்த்து வைப்பதற்காகவும், திராட்சை ரசம் செய்வதற்காகவும் அங்கத்தினர்களுக்கு உலோகத் தொட்டிகளை விநியோகம் செய்கின்றன. சில சங்கங்கள் மது உற்பத்திக்கான இயந்திரங்களையும் வைத்துள்ளன. அநேக சந்தர்ப்பங்களில் இச் சங்கங்கள் முக்கிய வியாபாரப் பொருளாகவோ, அல்லது மிஞ்சிய திராட்சையை வீணுகாமல் தடுக்கும் பொருட்டோ பிராந்தி உற்பத்தி செய்கின்றன. திராட்சைக் கழிவிலிருந்து சோப்பும் செய்யப்படுகிறது. இத்தகைய காரியங்களுக்கெல்லாம் அதிக பொறுமை அவசியம். ஏனெனில், மது உற்பத்தியை ஒரு கலை என்றே கூறவேண்டும். தவிர மத்திய தரைக் கடல் பகுதியின் திராட்சைத் தோட்டக்காரர்களெல்லாருமே தங்கள் தங்களது மது உற்பத்தியைப்பற்றி மிகவும் பெருமையாகவே எண்ணிக் கொள்ளுகிருர்கள். மது உற்பத்தியில் நவீன இயந்திரங்கள் புகுத்தப்பட்டதாலும், தயாரிக்கப்படும் மதுவெல்லாம் ஒரே சீராக இருக்கவேண்டும் என்ற இவ் வியாபாரத்தின் தன்மையைப் பொருத்தும், ஃபிரான்சிலும் வேறு சில நாடுகளிலும் தொழிற்சாலைகள் கட்டுவதற்கும், இயந்திரங்கள் அமைப்பதற்கும் அரசாங்கக் கடன்கள் கொடுக்கப்பட்டன. அதனுல் மது வியாபாரம் மேலும் பெருகிற்று. ஆலிவ் எண்ணெய் ஃபிரான்சில் அவ்வளவு முக்கியத்துவம் பெற்றிருக்கவில்லை. ஆனுல், கிரீசில் அதன் உபயோகம் அதிகமாக உள்ளது. அங்கு ஆலிவ் எண்ணெய் வியாபாரம் கூட்டுறவுச் சங்கங்களாலேயே நடத்தப்படுகிறது. ஒவ்வொரு கிராமத்திற்கும் ஒவ்வொரு கூட்டுறவுச்

சங்கம் உண்டு. அங்கத்தினர்கள் கொண்டுவரும் ஆலிவ் விதையி லிருந்து எண்ணெய் எடுத்துக் கொடுத்து, அதற்கு ஊதியமாக அவ் எண்ணெயில் ஒரு சிறு பகுதியை எடுத்துக் கொள்ளு கின்றன. சில சங்கங்கள் விற்பனையிலும் ஈடுபடுவதுண்டு. தெசாலியன் என்ற பகுதியிலுள்ள கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் வருடந் தோறும் சிறு கப்பல்கள் நிறைய உலர்ந்த பழ வகைகளைச் சேகரித்துப் பக்கத்துத் தீவுகளுக்குக் கொண்டு சென்று, எண் ணெய்க்குப் பண்டமாற்று செய்து கொள்ளுகின்றன. பூமத்திய ரேகை நாடுகளில் ஆலிவ் விதைக்குப் பதிலாக தேங்காய், நிலக் கடலை ஆகியவைகளிலிருந்து எண்ணெய் எடுக்கப்படுகிறது. தென்னை மரத்திலிருந்து மற்றப் பொருள்களும் உற்பத்தி செய்யப் படுகின்றன. இலங்கையிலுள்ள தேங்காய்க் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் எண்ணெய் உற்பத்தியுடன், கயிறு மற்றும் தேங்காய் மூடிக் கரி ஆகியவை செய்வதிலும் ஈடுபட்டுள்ளன.

உஷ்ணப் பிரதேச பானங்கள் உற்பத்தியிலும் கூட்டுறவு முறை கைக்கொள்ளப்பட்டுள்ளது. மேற்கு ஆஃப்ரிக்காவில் கோகோ உற்பத்தியும் அநேகமாகக் கூட்டுறவு முறையிலேயே நடைபெறுகின்றது. தங்கனிக்காவிலுள்ள கிலிமஞ்சாரோ கூட்டுறவு யூனியன் இவ் வகையில் சிறந்து விளங்குகின்றது. மேலே கூறப்பட்ட இருவகைப் பயிர்களும் சிறுசிறு தோட்டங் களில் பயிரிடப்படுவதாகும். ஆனால், தேயிலையோ பெரிய அளவி லான மலைத் தோட்டங்களில்தான் பயிரிடப்படுகிறது. ஆகவே, அதில் கூட்டுறவு முயற்சிக்கு அதிகமான இடம் கிடையாது. ஆனால், ஐரிஷ் தேயிலைத் தோட்டங்கள், இங்கிலீஷ், ஸ்காட்டிஷ் கூட்டுறவு மொத்த வியாபாரச் சங்கத்தினருக்குச் சொந்தமாக விளங்குகின்றன. சிறு தேயிலை உற்பத்தியாளர் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் இலங்கையில் தோன்றியுள்ளன. அவைகளுக்கு நல்ல எதிர்காலம் இருக்கலாம்.

பழங்கள் மற்றும் காய்கறி விற்பனையிலும் கூட்டுறவு முறை யானது பல இடங்களில் பின்பற்றப்படுகிறது. அவைகள் மிக சீக்கிரம் அழுகிப்போய்விடுவதால் அவைகளைக் கையாளுவதில் மிகுந்த சிரமங்கள் உண்டு. அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகளிலும் இத் துறையில் கூட்டுறவு முயற்சிகள் வெற்றிபெற்றுள்ளன. அங்கு விரைவில் கெட்டுப்போகாத ஆரஞ்சு, எலுமிச்சை மற்றும் திராட்சைப் பழ விற்பனை, கூட்டுறவு முறையில் மிக வியக்கத்தக்க முறையில் முன்னேறியுள்ளது. கலிஃபோர்னியா, ஃபிளாரிடா ஆகிய மாநிலங்களின் பழக் கூட்டுறவு விற்பனைச் சங்கங்கள் நீண்ட காலமாக நல்ல முறையில் இயங்கி வருகின்றன. அதிலும்

கலிஃபோர்னியாவில் சங்கங்கள் ரெய்சின், உலர்ந்த ஆப்பிரிகாட் முதலிய பழங்களின் விற்பனையை ஐக்கிய நாடுகளில் மட்டுமன்றி அனேக வெளிநாடுகளுக்கும் ஏற்றுமதி செய்து வந்துள்ளது. அங்கு உற்பத்தி செய்யப்பட்ட சன்கிஸ்த் (Sunkist) ஆரஞ்சுகளும், சன் மெய்டு (Sun maid), ரெய்சன் பழங்களும் ஏறத்தாழ பத்துப் பனிரெண்டு நாடுகளில், மக்களின் உல்லாச விருந்துகளிலும், உணவு விடுதிகளிலும் உபயோகப்பட்டு வந்துள்ளன. பழங்களைப் பக்குவப்படுத்தி விற்கும் முறையும் பின்னால் நடைமுறைக்கு வந்தது. பழ உற்பத்தி அதிகமாக இருக்கும் மாதங்களில், எஞ்சி யிருக்கும் பழங்களைப் பக்குவப்படுத்தி பின்னர் தேவையானபோது விற்பதுவே அதன் நோக்கம். அப்படிச் செய்வதில் பழங்களின் தரம் குறையாமல் பார்த்துக்கொள்ள வேண்டியிருந்தது. ஆஸ்தி ரேலியாவிலும் உலர்ந்த பழங்களின் விற்பனை அனேகமாகக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் மூலமாகவே நடைபெறுகிறது. ஆனால், அரசாங்க விற்பனை போர்டுகள் உற்பத்தியாளர்களுக்கும், உபயோகிப்போர்களுக்கும் இடையில் கட்டாயமாகத் தலையிடுகின்றன. கிரீசிலும் கூட்டுறவு விற்பனை முறை கிராமப்புறங்களில் நடைமுறையில் இருந்து வருகின்றது.

ஆப்பிள் போன்ற கடினமான பழங்கள் இலகுவில் கெட்டுப் போகாதவை. கனடாவின் அன்னபாலிஸ் பள்ளத்தாக்குப் பகுதியின் விவசாயிகள் இந்நூற்றுண்டின் ஆரம்பத்திலிருந்தே கூட்டுறவு சங்கங்கள் மூலமாக அப் பழங்களைச் சேகரித்து, சேமித்து, தரம் பிரித்து, பெட்டிகளில் அடைத்து வெளிநாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்து வந்துள்ளனர். இந்தக் கூட்டுறவு ஆப்பிள் விற்பனையானது, பிரிட்டிஷ் கொலம்பியா, ஐக்கிய நாடுகளின் வடமேற்கு பசிஃபிக் கடற்கரை பகுதிகள், நியூஜிலாந்து மற்றும் ஆஸ்திரேலியா ஆகிய நாடுகளில் நடைபெற்று வருகிறது. ஐக்கிய நாடுகளின் வட கிழக்குப் பகுதிகளிலோ கிரான்பெரீஸ் (Cranberries) என்னும் பழவகை மிகத் தீவிரமாக உற்பத்தி செய்யப்பட்டு விற்பனை செய்யப்படுகிறது. இப் பழங்கள் நன்றியறிவிப்பு விருந்துகளில் தவறாமல் உபயோகிக்கப்படுவது வழக்கம்.

மிக விரைவில் அழுகிப்போகும் பழங்களுக்கு ஏல விற்பனை முறை பயன்படுத்தப்படுகிறது. ஹாலந்திலும், ஓரளவுக்கு இங்கிலாந்திலும் கூட்டுறவு ஏல விற்பனைமுறை நடைமுறையில் உள்ளது. இரண்டு நாடுகளின் முறைகளுக்கும் வேறுபாடு உண்டு. ஹாலந்தில் ஏலக்காரன் இன்றியே ஏலம் நடைபெறுகிறது. ஒரு பெரிய கூட்டத்தின் ஒரு பகுதியில் பழங்கள் வாங்குவோர் வரிசையாக அமர்ந்திருப்பர். அவர்கள் முன் பழக் குவியல்கள்

ஒவ்வொன்றுக நகர்த்தப்படும். வழக்கமாக உருளைக் கிழங்கு, திராட்சை, காய்கறிகள், மலர்கள், மற்றும் பல்வேறு பழ வகைகள் இதில் உண்டு. ஏலம் எடுப்போருக்கு எதிராகத் தொங்கும் ஒரு கருவியில் விலைகள் குறிக்கப்பட்டிருக்கும். ஒரு குவியல் ஏலத்திற்கு வந்தவுடன் அக் கருவியின் கைகாட்டியானது உச்ச விலை அளவி லிருந்து குறைந்துகொண்டே வரும். யாராவது வாங்கக்கூடிய விலை வந்தவுடன் அவர் தமக்கு முன்னுலுள்ள ஒரு பொத்தானை அழுத்துவார். உடனே கைகாட்டி நின்றுவிடும். ஏலம் கேட்ட வரின் எண்ணும் அறிவிக்கப்படும். பின்னர் அடுத்த குவியல் அவர்களின் முன்னே ஏலத்துக்கு நகர்த்தப்படும். இத்தகைய ஏல விடுதிகள் எல்லாமே அழகான உபயோககரமான கட்டிடங் களில் அமைந்துள்ளன. அவையனைத்தும் அந் நாட்டின் கூட்டுறவு விற்பனைச் சங்கங்களுக்குச் சொந்தமானவையே. ஹாலந்தில் உற்பத்தியாகும் உருளைக் கிழங்கு, திராட்சை முதலியவற்றில் 90 சதவிகிதம் அச் சங்கங்களால் விற்பனை செய்யப்படுகின்றன. அந் நாட்டில் ஆல்ஸ்மீர் என்னுமிடத்தில் நடைபெறும் மலர் ஏல விற்பனை மிகப் புகழ் வாய்ந்ததாகும். அந்நாட்டிற்கு வரும் வெளி நாட்டவர்களுக்கு அழகு மிக்க அக் காட்சியைக் காண்பிப்பது வழக்கம்.

பிரிட்டிஷ் தீவுகளில் பழ விற்பனை முறை அந்த அளவிற்கு முன்னேறவில்லை. இங்கிலாந்தின் மேற்கு நடுப் பகுதியில் சில இடங்களில் பழங்கள் மற்றும் காய்கறி ஏல விற்பனை திருப்திகரமாக நடைபெற்று வருகிறது. மற்றப் பகுதியிலுள்ள கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் தரகர்கள் மூலமாகச் சில்லரை வியாபாரிகளுக்கோ பழக் கூழ் செய்யும் தொழிற்சாலைகளுக்கோ தங்களது பழங்களை விற்று விடுகின்றன. கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கத்திற்கு (C.W.S.) இத்தகைய தொழிற்சாலைகள் பல உண்டு. தவிர, இங்கிலாந்தில் கனடாவைப் போன்று ஆப்பிள் விற்பனையும் நடைபெற்று வருகிறது. அவ்வப்போது பழ உற்பத்தியாளர்களையும், தோட்டப் பயிர் விவசாயிகளையும் கூட்டுறவு விற்பனை முறைகளைப் பின் பற்றுமாறு உற்சாகப்படுத்தினுலும், இவ்வகையில் அவர்கள் சாதாரண விவசாயிகளைவிடப் பின்தங்கியே உள்ளார்கள்.

அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகளில் விரைவில் அழுகும் பழங்களும், காய்கறி வகைகளும், உருளைக் கிழங்கும் ஆங்காங்குள்ள சிறுசிறு கூட்டுறவுச் சங்கங்களால் விற்பனை செய்யப்படுகின்றன. ஆரஞ்சுப் பழவகைகளோ கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் ஒன்றிப்புகளால் விற்பனை செய்யப்படுகின்றன. 1940ஆம் ஆண்டுவரை இத்தகைய விளை பொருள்கள் எல்லாம் நகர்ப்புறங்களிலுள்ள விற்பனை நிலையங்

களுக்குப் புகைவண்டி மூலம் அனுப்பப்பட்டன. ஆனால், அதன் பின்னர் சாலை வசதிகள் ஏற்பட்டு லாரிகள் மூலமாகவும் அவைகள் அனுப்பப்படுகின்றன. மொத்த வியாபாரிகள் தங்களது சொந்த லாரிகளை உபயோகித்து ஆங்காங்குள்ள பண்ணைகளிலிருந்து சரக்குகளைத் தூரமாக உள்ள நகரங்களுக்குக் கொண்டு செல்லு கின்றார்கள். இதில் விசேடமான இலாபம் ஒன்றுமில்லை. எனினும், பல வசதிகள் உள்ளன. கூட்டுறவுச் சங்கங்களும் தங்களது அங்கத் தினர்களுக்குச் சேவை செய்யும் பொருட்டு லாரிகளை வைத்திருக்க வேண்டியுள்ளது. வசதியான லாரி போக்குவரத்து ஏற்பட்டதன் விளைவாக அமெரிக்காவின் விற்பனை முறைகளிலும் சில மாறுதல்கள் ஏற்பட்டன. பல கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் பழவகைகளைக் குளிர் சாதனங்களால் பாதுகாத்து வைக்கும் முறையையும் கையாண்டு வருகின்றன. இவ்வகையில் அமெரிக்காவின் வட மேற்குப் பகுதியில் உள்ள சங்கங்கள் நன்கு முன்னேறியுள்ளன.

பழவகைகள் விற்பனையைப் பற்றி எல்லாமே கூறப்பட்டு விட்டது என்று கூற இயலாது. பல்வேறு நாடுகளில் பழ விற்பனை யானது இன்னும் ஒழுங்குபடுத்தப்படாமலேயே இருந்துவருகிறது. உணவில் பழங்களின் உபயோகம் பற்றி வல்லுநர்கள் வற்புறுத்தி வருகிறார்கள். பழங்களைப் பாதுகாத்து வைப்பதிலும், போக்கு வரத்து முறைகளிலும் புதுப்புது வகைகள் கண்டுபிடிக்கப்பட்டு வருகின்றன. இத் துறையில் கூட்டுறவு இயக்கம் மென்மேலும் விரிவாகப் பங்குகொள்ள வழி இருக்கின்றது.

12. கூட்டுப் பண்ணை

இதுவரை கூருது விடப்பட்டிருந்த விவசாயக் கூட்டுறவு முறை ஒன்றை எடுத்துக் கொள்வோம். ஒரு கூட்டு முயற்சியான இதை ஒருங்கிணைந்த கூட்டுறவு என்றும் அழைப்பர். அங்ஙனம் அழைப்பதன் காரணம் என்னவென்ருல், இம் முயற்சி ஓர் அங்கத்தினரின் வாழ்க்கையின் சகல அம்சங்களையும் உட் படுத்தும். பாலஸ்தீனத்திலுள்ள கிபுட்ஸ் (Kibbutz) என்று அழைக்கப்படும் சமுதாயப் பண்ணையும், கோல்காஸ் (Kolkhos) என்றழைக்கப்படும் விஸ்தீரணமான ருஷியக் கூட்டுறவுப் பண்ணையும், அதிகமாக நாம் அறிந்திராத, ஆனுல் அதிக சிந்தனையைத் தூண்டும் எஜிடாஸ் (Ejidos) எனும் மெக்ஸிகோவிலுள்ள பண்ணைகளும், எவ்வித பலவந்தமுமின்றி தாஞகவே இத்தாலியிலும் மற்றைய நாடுகளிலும் ஏற்படுத்தப்பட்ட கூட்டுறவுப் பண்ணைகளும் 'விவசாய பூரண கூட்டுறவுக்கு' ஏற்ற சான்றுகளாகும். அனேகர், 'சுயமாக ஏற்படுத்தப்பட்ட கூட்டுப் பண்ணைகளே உண்மையான கூட்டுறவுப் பண்ணைகளாகும்; ஆகவே, ருஷ்யாவிலும் சீனுவிலும் பலவந்தத்தின்மூலம் ஏற்படுத்தப்பட்டு செயல்பட்டுவரும் கூட்டுப் பண்ணைகளைக் கூட்டுறவுப் பண்ணைகளென்றழைக்கக்கூடாது' என்று கூறுகின்றனர். இந்தப் பாகுபாட்டை இலகுவில் உணர்ந்து கொள்ள முடியாது; ஏனென்ருல், ருஷிய முறையில்கூட பல கூட்டுப் பண்ணைகள் சுயமாக ருஷியப் புரட்சியின் பின் ஏற்படுத்தப்பட்டுள்ளன. கூட்டுறவுப் பண்ணையைப் பற்றிய எண்ணம் பல நாடுகளிலும், விசேஷமாக அண்மையில் சுதந்திரமடைந்த ஆசிய நாடுகள் பலவற்றிலும் சமூக பொருளாதாரத் துறைகளில் பரிசோதனை நிலையில் இருந்து வருவதால், கூட்டுப் பண்ணைகளைப் பற்றி நாம் ஆழ்ந்து ஆராய்தல் பொருந்தும்.

பழைய ருஷிய நில முறைப்படி பெரிய பெரிய தனியார் பண்ணைகளிருந்தன. கன்று காலிகளோடு சிறிய சிறிய கிராமங்களில் வாழும் பண்ணையாள்கள் அப் பெரிய தோட்டங்களைப் பயிர்

செய்து வந்தனர். கம்யூனிஸப் புரட்சிக்கு முன்னரும் பாட்டாளி களின் சுதந்திரத்திற்குப் பின்னரும் விவசாயிகள் தங்களிஷ்டப்படி பயிர்செய்து வரலாயினர். ஆயினும், மேற்கத்திய நாடுகளில் நடைபெறும் முறையில் அது ருஷியாவில் நடைபெறவில்லை. கம்யூனிஸப் புரட்சிக்குப் பின் முக்கியமானதோர் முடிவு ருஷியா வுக்கு எடுக்க வேண்டியிருந்தது. முன்னரே ருஷிய விவசாயிகள் நிலத்தை எடுத்துத் தங்களுக்குள் பங்கு போட்டுக்கொண்டிருந்தார் கள். ஆயினும், தனியார் உடமையைப் பற்றியும் நவீன முறை களைப் பற்றியும் போதிய அளவு அனுபவம் இல்லை. ஒவ்வொரு விவசாயியிடமுள்ள நிலத்தையும் அவனிடமே கொடுத்திருந்தால், அவனும் அவன் குடும்பத்தினரும் அதிக நேரத்தையும் உழைப்பையும் விரயம் செய்து பழைய முறைப்படியே மோசமாகப் பயிர் செய்திருப்பான். பழைய நிலச்சுவான்தார்களைவிட குறை வாகவே உணவுப் பொருள்களை உற்பத்தி செய்து, ஏறக்குறைய முழுவதையுமே விவசாயிகள் உண்டிருப்பர். விவசாயப் பொருள் களை உற்பத்தி செய்து வியாபார ஸ்தலத்திற்குக் கொண்டுவரும் விவசாயிக்குத் தூண்டுதலாக மாற்று ஆகாரப் பொருள்கள் அளிக்கப்படவேண்டும். இல்லையெனில் மேற்கூறியவாறுதான் நடைபெறும். ருஷியா ஒரு பின்தங்கிய விவசாய நாடாகத் தானிருந்திருக்க முடியும்.

ஆனால், ‘கைத்தொழிலும் விவசாயமும் சரிசமமாக வளர வேண்டும், மக்களின் வாழ்க்கைத்தரம் மேற்கத்திய நாட்டு மக்கள் அளவில் விரைவில் உயர வேண்டும்’ என்றே ருஷியத் தலைவர்கள் விரும்பினார்கள். அவ்வாறு நடைபெற வேண்டுமானால் அனேக விவசாயிகள் நிலத்தை விட்டு விட்டு கைத்தொழில்களில் ஈடுபட வேண்டும். மேலும், பயிர்த்தொழிலில் புதிய விஞ்ஞான முறை களைப் புகுத்தி விளைச்சலை அதிகரிக்கச் செய்ய வேண்டும். ஆகவே, அனேக பெரிய அரசினர் பண்ணைகளையும் வாங்குவோர் கூட் டுறவுச் சங்கங்களால் நடத்தப்படும் பண்ணைகளையும் ருஷியாவில் அமைத்தனர். ஆனால், அவை சிறந்த முறையில் செயல்பட வில்லை. ஆகவே, கூட்டுப் பண்ணைகளையும், இயந்திரக் கலப்பை (machine tractor) நிலையங்களையும் ஸ்தாபித்தார்கள். பொது வாகக் கூறின் பழைய நிலச்சுவான்தாரின் பண்ணைகளே, இப் பொழுது அரசாங்கத்தால் கிராம மக்களுக்குக் கூட்டாக வழங்கப் பட்டிருந்தன. கூட்டுப் பண்ணையில் வேலை செய்வோரால் அமைக்கப்பட்ட ஒரு குழுவும், அரசாங்கக் கட்சியும் சேர்ந்து கூட்டுப் பண்ணையை நடத்துகின்றன. விளைச்சலில் ஒரு பகுதியை ஒரு குறிப்பிட்ட விலைக்கு அரசாங்கத்திற்கு விற்கின்றனர். அனேகமாக இந்த விலை வியாபார ஸ்தல விலையைவிட குறை

வாகத்தானிருக்கும். ருஷிய பொருளாதார நிபுணர்கள் ஒப்புக் கொள்ளாவிட்டாலும் இந்த இரண்டு விலைகளின் வித்தியாசத்தை நிலத்தின் வாடகை என்று சொல்லுவது மிகையாகாது. வருடா வருடம் ஒவ்வொரு பண்ணையும் என்னென்ன தானியம் எவ்வளவு உற்பத்தி செய்ய வேண்டும்; அது எம்முறையில் செய்யப்பட வேண்டும் என்பதை ஒரு தேசிய திட்டப்படி ருஷிய அரசாங்கம் முன்கூட்டியே உறுதிப்படுத்துகிறது. இங்கிலாந்திலும் மற்றுமுள்ள நாடுகளிலும் போர்க்காலத்தில் நடைபெற்றதுபோல ஒவ்வொரு பிராந்தியமும் மாவட்டமும் எவ்வளவு உற்பத்தி செய்யவேண்டும் என்று பிரித்துக் கொடுக்கப்பட்டது. பண்ணை இயக்குநர் ஒருவரின்கீழ் அமைக்கப்பட்டுள்ள குழுவால் அக் கூட்டுப் பண்ணையின் வேலைகள் நடத்தப்படுகின்றன. வேலை செய்த காலத்திற்கு இவ்வளவு ஊதியம் என்றொரு செயற்கை அளவு முறையைக் கடைப் பிடிக்கின்றனர். இந்தக் கால அளவு ஊதியத்தைப் பெறவேண்டுமானால் ஒரு தொழிலாளி அரை நாள் முதல் இரண்டு நாள்கள் வரையிலும் வேலை செய்ய வேண்டியிருக்கும். வேலைக் கூலியில் ஒரு பகுதி பணமாகவும், மற்ற பகுதி பொருளாகவும் அளிக்கப் படுகிறது. எல்லா செலவினங்களையும் செலுத்தி முடிந்தபின், வருடத்தின் இறுதியில் ஏதாவது மீதியிருக்குமானால், அதைப் பண்ணை அங்கத்தினர்கள் தங்களிடையில் பகிர்ந்து கொள்ளுகிறார்கள்.

முதலில் ஒவ்வொரு பண்ணைக்கும் அவசியமான டிராக்டர் முதலிய தளவாடங்கள் பண்ணைகளிலேயே வைக்கப்பட்டிருந்தன. ஆனால், 'அக் கருவிகளை உபயோகிக்கும் திறனும், பழுது பார்க்கும் வன்மையும் பண்ணை அங்கத்தினர்களிடமில்லாத காரணத்தால், தளவாடங்கள் சரிவர பரிபாலிக்கப்படவில்லை; அதிக நஷ்டமும் ஏற்படுகிறது' என்று விரைவில் கண்டுகொண்டார்கள். ஆகவே, அரசாங்கம் தளவாடங்களைப் பண்ணைகளிலிருந்து பிரித்தெடுத்து டிராக்டர் நிலையங்களில் சேமித்து வைத்தது. இந் நிலையங்களில் பயிற்சி பெற்ற தொழிலாளிகளிருப்பதால், தளவாடங்கள் சரிவர பாதுகாக்கப்பட்டு வருகின்றன. இந் நிலையங்கள் ஒரு குறிப்பிட்ட பகுதியிலுள்ள கூட்டுப் பண்ணைகளுக்காகச் செயல்படுகின்றன. அதன் தொழிலாளிகளின் ஊதியம் பொருள்களாக அளிக்கப் படுகிறது. கருவிகளின்றி விவசாயம் நடைபெறுவது அரிது எனும் உண்மையும் உணர்ச்சியும் அவர்களுக்கு அதிக சக்தியைக் கொடுப்பதால், பண்ணைகளில் ஒழுங்கையும் கட்டுப் பாட்டையும் நிறுவ உதவுகிறது. அண்மையில் இம்முறை கைவிடப்பட்டு தளவாடங்கள் கூட்டுப் பண்ணைகளுக்கு விற்கப் படுகின்றன.

அரசாங்கத்திற்கும் டிராக்டர் நிலையத்திற்கும் விற்கப்படாத பொருளை வெளி வியாபார ஸ்தல விலைக்கு, வாங்குவோர் கூட்டுறவுச் சங்கத்திற்கோ அல்லது பக்கத்துப் பட்டணத்து வாசிகளுக்கோ விற்கலாம். வழக்கமாகக் கூட்டுப் பண்ணை அங்கத்தினர் ஊதியமாகப் பெறும் பொருள் அவர்களது குடும்பங்களின் தேவையைவிட அதிகமாகவேயிருக்கும். ஆகவே, மீதியிருக்கும் பொருளை மேற்கூறிய விதமாக விற்றுவிடுவார்கள்.

கூட்டு முறையைப் பரிபூரணப்படுத்த வேண்டுமென்பதே சோவியத் அரசினரின் முதல் ஆசையாகும். ஆனால், அடிமைத்தனத்திலிருந்தபோது, சிறிய நிலப் பகுதியைத் தாங்கள் சொந்தமாக வைத்திருந்த காலத்தில் அவர்களுக்கிருந்த நிம்மதியும் திருப்தியும் விவசாயிகளிடையில்லை என்பது விரைவில் வெளியாயிற்று. வீட்டைச் சுற்றிலுமுள்ள தோட்ட முறை திரும்பவும் செயல் முறைக்குக் கொண்டு வரப்பட்டது. இம் முறைப்படி ஒரு தோட்டம் இரண்டரை ஏக்கருக்கு அதிகமாகக் கூடாது. கன்று காலிகளும் குறைந்த அளவு அங்கு வளர்க்கப்பட வேண்டும். இம் முறை எல்லோராலும் ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்ட போதிலும், விவசாயிகள் கூட்டுப் பண்ணைகளிலும் கன்று காலிகளிலும் தங்கள் கவனத்தைச் செலுத்தாமல் தங்களுடைய சொந்த நிலங்களிலும் கன்றுகாலிகளிலும் அதிக கவனம் செலுத்துகின்றனர் என்று குறைகள் கூறப்பட்டன.

ருஷியக் கூட்டு முறையில் அனேக அனுகூலங்களிருக்கின்றன. ஆனால், இம் முறையில் திட்டமிடுதலும் குறிப்பிட்ட துறையில் விசேஷ முன்னேற்றமடையச் செய்தலும் (Specialization) முக்கியமானதன்று. இரண்டாம் உலகப் போருக்குப் பின் இம்முறை கிழக்கு ஐரோப்பிய நாடுகளிலும் பரவலாகப் புகுத்தப்பட்டது. யூகோஸ்லேவியாவில் இம்முறை சில ஆண்டுகள் செயல்பட்டபின் நிறுத்தப்பட்டுவிட்டது. திரும்பவும் கூட்டுறவு முறைப்படி உற்பத்திசெய்து வியாபாரம் செய்யும் தனிக் குடும்பப் பண்ணைகளை ஆரம்பித்தனர். போலந்திலும் கூட்டுமுறை முழுமையாகச் செயல்படவில்லை. தனியார் தோட்டங்களும் பழங்காலக் கூட்டுறவுகளும் கூட்டுப்பண்ணை முறையோடு நடைபெற்று வந்தன. ஆனால், சீனாவில், எதிர்மாறாக, விவசாயம் மற்றும் கைத்தொழில் கம்யூன்களை (Commune) ஏற்படுத்தி தேசிய ஒருமைப்பாட்டை வளர்க்க எண்ணுகின்றனர். அப் பணியில் கூட்டுப்பண்ணை முதல் கட்டமாக அமைவதுபோல் காணப்பட்டது. என்றாலும், சீனாவின் விவசாயப் பொருளாதாரம் இறுதியில் எங்ஙனம் அமையும் என்று இன்று நாம் சொல்லுவதற்கில்லை.

விவசாயிகள் மல்கிக் கிடக்கும் நாடுகளின் பொருளாதாரப் பிரச்சினைகளுக்குத் தீர்வுகாண கூட்டுப்பண்ணைகளினால் மட்டுமே இயலும் என்று கருதுவது சரியில்லை என்பதை அனுபவத்திலிருந்து கூறலாம். இயந்திரமயமாக்குதல் விவசாயத்தையே நம்பிப் பிழைக்கும் மக்களின் எண்ணிக்கையைக் குறைக்கும். விரைவில் கைத்தொழில்கள் பெருகுவதற்கு வசதியுள்ளதும் மக்கள் புதிதாகக் குடியேறுவதற்கு வசதியுள்ளதுமான கன்னி நிலத்தையுடைய நாடுகளில் இயந்திரங்களை அதிகமாக உபயோகித்தால் வேலையில்லாமல் போகும் மக்களின் நிலை பாதிக்கப்படாது. ருஷியாவில் பழங்கால விவசாயப் பண்ணைகளைவிட கூட்டுப் பண்ணைகள் அதிக உணவு உற்பத்தி செய்யக்கூடியதாயிருக்கின்றன. ஆனால், ருஷியக் கூட்டுப் பண்ணையைவிட மேற்கத்திய நாடுகளில் ஒழுங்கான முறையில் நடத்தப்பட்டுவரும் சிறு பண்ணைகள் அதிக விளைச்சலையும் ஊதியத்தையும் தருகிறது. எல்லாவற்றிற்கும் மேலாக, அறிந்தோ அறியாமலோ பொது நிலத்திற்கும் கன்று காலிகளுக்கும் அளிக்கவேண்டிய கவனத்தை உண்மையான முறையில் காண்பிக்க விவசாயி தவறிவிடுகிறான். ஆகவே, நிச்சயமாகத் திட்டமிட்டோ திட்டமிடாமலோ கூட்டுறவுப் பண வசதியுடன், விநியோகம், பயிர் செய்தல், விற்பனை செய்தல் முதலியவற்றைத் தனியார் பண்ணைகளில் உபயோகித்தால் அதிக உணவு உற்பத்தி செய்யும் அந்த அந்த இடத்திலுள்ள தொழிலாளர்களுக்கு வேலை அளிக்கவும் முடியும்.

பாலஸ்தீனத்தில் கூட்டுப் பண்ணை ஆரம்பமான முறை பொதுவுடமை நாடுகளின் முறைகளினின்றும் மாறுபட்டது. யூத குடியேற்றவாதிகள் பரம்பரை குடியானவர்களல்லர். அவர்கள் இன்னொரு நாட்டில் எதிரிகள் அல்லது நண்பர்களல்லாத மக்களிடையில் குடியேறினவர்கள். குடியானவர்களைவிட அவர்களுக்கு அதிக பொதுக் கல்வியிருந்தாலும் விவசாயம் செய்வதில் அநுபவம் கிடையாது. விவசாயம் செய்ய அவர்களுக்கு அதிக பணம் சியோனியர்களின் நிதியிலிருந்து (Zionist funds) கிடைத்தது. தாங்கள் யூத சமுதாயத்திற்காகவே வாழவேண்டும் எனும் இலட்சியத்தை அடிக்கடி உணர்ச்சியோடு கடைப்பிடித்தனர். அவர்கள் தனியார் குடியேற்றங்களை ஏற்படுத்தித் தோல்வியுற்றனர். ஆகவே, பொருளாதார அவசியத்தின் காரணமாகவே முதல் குவிட்சோட் (Kvutzot) 1908-ல் ஆரம்பிக்கப்பட்டது. 1943ஆம் ஆண்டு இறுதியில் 28,000 ஆண்களையும் பெண்களையும் அங்கத்தினர்களாகக் கொண்ட 108 சமுதாய கிராமங்கள் (Kvutzots) ஏற்படுத்தப்பட்டன.

ஒரு நபரின் நடத்தையைச் சிறிது காலம் கவனித்து திருப்தி ஏற்பட்ட பின்னரே சமுதாய கிராமத்தில் அங்கத்தினராக ஏற்றுக் கொள்கின்றனர். சேர்த்துக்கொள்ளப்பட்ட பின்னர் சொந்தமாக எவ்வித சொத்தும் வைத்துக்கொள்ளக்கூடாது. தாங்கள் சேர்த்திருந்த சமுதாய கிராமம் கலைக்கப்பட்டுப் போய்விட்டால்கூட சமுதாய ஆஸ்தியில் பங்கு கேட்க உரிமை கிடையாது. ருஷிய கூட்டுப் பண்ணையில் காணப்படும் பொதுவுடமை முறையைவிட பாலஸ்தீன சமுதாய கிராமத்தில் இருந்துவரும் பொதுவுடமை முழுமை பெற்றதாகும். அச் சமுதாயத்தின் வாழ்க்கை, தொழில் முறை முதலியவற்றை ஒழுங்குபடுத்தும் பொறுப்பு வருடாந்திரப் பொதுக்கூட்டத்தைச் சார்ந்ததாகும். திறன் உள்ள தொழிலாளிகள் குறிப்பிட்ட அலுவல்களில் அமர்த்தப்பட்டிருப்பினும், மற்ற வேலைகளையும் அங்கத்தினர்களே முறைவைத்து செய்வர். இதற்குக் கூலியும் கிடையாது, ஊதியப் பங்கீடும் கிடையாது. வெளி வேலைகளுக்குக் கூலி வாங்கியிருந்தாலும், வேறு எம்முறையில் பணம் வந்திருந்தாலும், அதைப் பொது நிதியில் சேர்த்துக் கொள்ளுவார்கள். அங்கத்தினர்களின் அவசியத்திற்குத் தகுந்தாற்போல் பொருள்களையும் சேவையையும் விநியோகித்துக் கொள்ளுவார்கள். இது அவர்களது சேவைக்கான கூலியாகக் கருதப்படமாட்டாது. அங்கத்தினர்கள் சமுதாயமாக வாழ்ந்து சமுதாயமாகவே வேலையும் செய்கின்றனர். பொது விடுதிகளில் ஆகாரம் சாப்பிடுகின்றனர். பிரத்தியேகமாகப் பிள்ளைகளுக்கென்று அமைக்கப்பட்ட வீடுகளில் குழந்தைகள் தங்கி கல்வி கற்கின்றனர்.

அவர்களது க்வியூட்சா (Kvutza) அமைப்பானது தனது அவசியப் பொருள்களைப் பெறவும் பொருள்களை விற்கவும், பாலஸ்தீன மத்தியக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் உதவியை நாடுகிறது. குடியேற்றங்களை ஏற்படுத்தவும் இஸ்ரேல் நாட்டை முன்னேற்றவும் பல மத்திய வங்கிகள் ஏற்படுத்தப்பட்டிருக்கின்றன. அவை அரசாங்க வங்கிகளன்று. க்வியூட்சா அந்த மத்திய வங்கிகளிலிருந்து கடன் வாங்குகிறது. இது ருஷிய கோல்கோசுக்கு (Kolkhose) முற்றிலும் வித்தியாசமானது. ஏனென்றால், க்வியூட்சா எவ்வித பொது உற்பத்தித் திட்டத்திற்கும் கட்டுப்படாமல் செயல்படுகிறது. அவர்களது பொருளையும் அநுபவத்தையும் கொண்டு சுயமாக இஷ்டமான பயிரை உற்பத்தி செய்கின்றனர். உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருள்களை அவர்களது விற்பனை ஸ்தாபனங்கள் எம்முறையிலும் விற்றுக்கொள்ளும். க்வியூட்சா பாலஸ்தீனத்திலுள்ள யூதர்களின் விவசாய முறைகளில் ஒன்றேயாகும் என்பதை நாம் மறந்துவிடக்கூடாது. சில

விஷயங்களுக்கு மாத்திரம் ஒத்துழைக்கும் கூட்டுறவு குடியேற்றங்களும் தனிக் குடியானவர்கள் வசிக்கும் கிராமங்களும் இங்குள்ளன.

மோஷாவ் (Moshav) என்றழைக்கப்படும் தனியார் வீடுகளோடுகூட அமைந்த தனிக் குடும்பப் பண்ணைகளும் இங்குள்ள முழு கிராமமும் திட்டமிட்டோ, திட்டமிடாமலோ பயிர் செய்யும். வாங்குதல், விற்றல், நீர்ப்பாசனம், இயந்திரங்கள், கூட்டமாக உபயோகித்தல், கன்றுகாலிகளை வளர்த்தல் போன்ற பல விஷயங்களுக்கும் அவர்களுக்குக் கூட்டுறவு ஏற்பாடுகளுண்டு. இந்தக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் சேவைகள் பல வழிகளிலும் உபயோகப் படுத்தப்பட வேண்டும் என்பது ஒரு நிபந்தனை. இரண்டாவது உலகப் போருக்குப்பின் கிபுட்சைவிட (Kibbutz) இந்தக் குடியேற்றங்களே புதிதாகக் குடியேறினவர்களை (New immigrants) கவர்ந்து கொண்டன. ஆகவே, மோஷாவின் (Moshav) எண்ணிக்கை அதிகரிக்கலாயிற்று. இஸ்ரேல் நாட்டில் புதிதாக வந்தவர்களில் பலர் அதிகக் குடும்பப் பற்றுள்ள ஆசிய யூதர்களாகும். மற்றவர்களில் அனேகர் பல ஆண்டுகள் போர்க் கைதி முகாம்களிலும் (Concentration Camps) சிறைச்சாலைகளிலும், இராணுவத்திலும் கழித்தவர்கள். ஆகவே அவர்கள் எல்லாவற்றுக்கும் மேலாகத் தனி வாழ்க்கையிலேயே அதிக விருப்புடையவர்கள். மோஷாவுக்கும் கிபுட்சுக்கும் இடைப்பட்ட குடியேற்ற முறை மோஷாவ் ஷிட்டுஃபி (Moshav Shitufi) என்பதாகும். இந்தவித குடியேற்றங்களில் சமுதாய விவசாய முறையும் தனிக் குடும்ப வாழ்க்கையும் முக்கிய அம்சங்களாகும். இம் முறையில் பலவந்தமே கிடையாது. தனிக் குடும்ப நிலங்களோ கன்றுகாலிகளோ கிடையாது. செய்த வேலையின் அளவுக்குக் கூலி கொடுக்கப்படாமல் குடும்பத்தின் தேவைக்குத் தக்க ஊதியம் அளிக்கப்பட்டது. மேற்கூறிய வித்தியாசங்கள் தவிர ஏறத்தாழ இம் முறை (Moshav Shitufi) கோல்கோசை (Kolkhos) ஒக்கும்.

மெக்ஸிகோவிலுள்ள எஜிடோ (Ejido) கோல்கோசைப் (Kolkhos) போலவே பெரிய தோட்டங்களிலிருந்து பிரித்து எடுத்து அமைக்கப்பட்டவையாகும். அடிக்கடி தனிக் குடியானவர்களின் காணியாட்சிகள் ஒன்றுகச் சேர்க்கப்பட்டு எஜிடோக்கள் அமைக்கப்பட்டன. அத்தகைய தோட்டத்திலே பொது புல்தரையும் சிறு காடுகளும் காணப்பட்டன. நன்ருக நீர்ப்பாசனப்படுத்தப்பட்ட லகுனுவிலுள்ள பெரிய பருத்தித் தோட்டங்களில் வேலை செய்யும் தொழிலாளிகளுக்கும் அடிமைகளுக்கும் அதிக வித்தியாசம்

கிடையாது. அவர்களுக்கு அனேகக் கஷ்டங்களிருந்தன. கம்பெனிக் கடைகளில் சாமான்களின் உயர்ந்த விலை, இறுதியில் அடிமையாக்கும் கடன் தொல்லை, தகுதியுற்ற வீடுகள், சுகாதார வசதியின்மை, கல்வி வசதிக் குறைவு முதலிய கஷ்டங்களினால் தொழிலாளிகள் வருந்தினர். என்ன செய்வதென்று தெரியாமல் அரசாங்கம் தயங்கியது. ஏனென்றால், விவசாயியையும் முதலாளிகள் சுரண்டல் கொள்கையிலிருந்து விலக்கி மீட்கவேண்டும். அதே வேலையில் நாட்டிற்கு வேண்டிய பருத்தி உற்பத்தியும் பாதுகாக்கப்பட வேண்டும். நீர்ப்பாசன நிலங்களைத் துண்டு படுத்திப் பயிர் செய்ய பழைய தொழிலாளிகளிடம் கொடுத்தால் அது சரியாக நடைபெறாது என்று உணர்ந்த காரணத்தால்தான் எஜிடோக்கள் (Ejido) ஏற்படுத்தினர். எஜிடோக்கள் பொறுப் பாட்சியுடையவை. ஆனால், மக்களுக்குக் கல்வியறிவு கிடையாது. ஆகவே, 'எஜிடோ நாணய தேசிய வங்கி' (National Bank of Ejido Credit) தொழிலாளர்களுக்குத் தொழில் திறனையும் சமூக ஆலோசனையும் நல்கும் கல்வி ஸ்தாபனமாயும் அமைந்தது. ஆயினும், எஜிடோவின் குழுவும், தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட உத்தியோகஸ்தர்களும் தங்கள் பொறுப்புகளைப் படிப்படியாகப் படித்துக் கொண்டு வருகிறார்கள். அங்கத்தினரின் திறமைக்குத் தக்கதாக ஊதியம் அளிக்கப்படுகிறது. வேறு சில நுட்பத் தொழில்களுக்குப் பிரத்தியேக சம்பளம் கொடுக்கப்படுகிறது. இலாபத்திலும் ஒரு பங்கு எல்லோருக்கும் நல்கப்படுகிறது. சமுதாயமாக அவர்கள் சேர்ந்து வாழாவிட்டாலும் சமூக சேவைகளான தண்ணீர் வசதி, பாடசாலைகள், மருத்துவசாலைகள், மண்டபங்கள் முதலியவற்றை முன்னேற்ற பெரும் முயற்சிகள் செய்யப்படுகின்றன. ஜெர்மனியில் ரெய்ஃபீசன் (Raiffeisen) செயல்படும்போது என்ன முன்னேற்றம் தான் இந்த சமுதாயத்தினர் மத்தியிலும் காணப்படுகிறது. மக்களிடமிருந்து வரவேண்டிய துணிச்சலுடன் அவசியமான பொருள்களும் பணமும் அரசாங்கம் கொடுத்து உதவுகிறது. அவர்களது வாழ்க்கைத் தரம் உயர்ந்துகொண்டு போன போதிலும் பல ஆண்டுகளாக அவர்களது பருத்தி விளைச்சல் குறைந்துதான் இருக்கிறது.

உலகத்தின் பல பாகங்களிலும் கூட்டுறவுப் பண்ணைகளில் பரீட்சைகள் நடைபெற்றுக் கொண்டிருக்கின்றன. இங்கிலாந்தின் (Land Settlement Association) நில அமைப்பு ஸ்தாபனமே வியாபார சேவைகளையும் பயிர்த் திட்டங்களையும் கூட்டாகச் செயல்படச் செய்கிறது. ஆனால், நிலங்கள் தனியாரது நிலங்கள். குடியேற்றங்களில் மக்கள் சமுதாயமே வாழவுமில்லை. வேல்ஸி

லுள்ள தோட்டங்கள் பிரிக்கப்படாத பெரிய பண்ணைகளாயிருப்பினும், முழுப் பொறுப்பாட்சி பெருதவைகளேயாகும். பண நெருக்கடியான காலத்தில் இதைப் போன்ற ஒரு திட்டம் அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகளில் தோற்றுவிக்கப்பட்டு, விரைவில் கைவிடப்பட்டது. ஆனுல், இவை போன்ற பல பரிட்சார்த்தங்கள் கானடாவிலும் செய்யப்பட்டு, அவற்ருல் அதிக முன்னேற்றமும் கண்டுள்ளனர்.

இத்தாலிய கூட்டுறவுப் பண்ணைகளுக்கு, நெடுங்கால சரித்திரம் உண்டு. அங்கு இஸ்ரேல் நாட்டிலுள்ளது தனியார் தோட்டங்களையும் கூட்டுறவுச் சேவைகளையும் கொண்ட கூட்டுறவுக் கிராமத்தைப் போன்ற பிரிக்கப்பட்ட (divided) பண்ணை. இரண்டாவது வித பண்ணை ருஷிய கோல்கோஸ் போன்றுள்ள பிரிக்கப்படாத (undivided) பண்ணையாகும். போ நதிப் பள்ளத்தாக்கை விவசாயத்திற்காக மீட்டபோது, அதிலேயே வேலை செய்து தொழிலாளிகள் அந்த நிலங்களை வாடகைக்கோ அல்லது விலைக்கோ பெற்று முதல் முறையாகப் பிரிக்கப்படாத பண்ணைகளை ஏற்படுத்தினர். அனேகக் குடும்பங்கள் ஒன்றுசேர்ந்து அத்தகைய சில தோட்டங்களைக் கூட்டுறவு அடிப்படையில் சொந்தமாக்கிக் கொண்டு, அதிலேயே வாழ்ந்து வேலை செய்து வரலாயினர். மற்றுமுள்ள தோட்டங்கள் கூட்டுறவு நிறுவனங்களுக்குச் சொந்தமானவை. அவற்றில் ஒரு மேலாளரின் கீழ் சில நிரந்தர வேலையாள்கள் இருப்பார்கள். விவசாய வேலையைச் செய்ய தொழிலாளர்களை அளிக்கும் கூட்டுறவுச் சங்கங்களிடமிருந்து ஆள்களைக் கேட்டு வாங்கிக்கொள்ளுவார்கள். அந்தத் தொழிலாளிகள் வருடத்தின் ஒரு பாகம் அந்தப் பண்ணைகளில் வேலை செய்தபோதிலும் மற்ற தொழிலாளிகளைப்போல முக்கியத்துவமுடையவர்களல்லர். இத்தாலியக் கூட்டுறவுப் பண்ணைகளில் விளைச்சலும் அதிகம்.

சில வேளைகளில் குடும்பப் பண்ணைகளை விட்டு விட்டு, கிராமங்களில் பல பண்ணைகளைச்சேர்த்துக் கூட்டமாகப் பயிரிடுதலுமுண்டு. ஜெர்மனியிலும் இத்தாலியிலும் பழங்கள் அல்லது திராட்சைக் கொடிகள் வளரும் மாவட்டங்களில் கிராமங்களின் வெளியே பல சிறு தோட்டக்காரர்கள் ஒன்று சேர்ந்து கூட்டாக டிராக்டர் முதலிய தளவாடங்கள் உபயோகித்து சோளம் பயிர் செய்து தங்களுக்குள்ளே பகிர்ந்து கொள்ளுகிருர்கள். இந்தியாவிலேயே புதிதாகச் சாகுபடிக்குக் கொண்டுவரப்பட்ட நிலப்பகுதிகளி

லேயும் இம் முறையில் பயிர் செய்யப்படுகிறது. வேறு இடங்களிலே விசேஷப் பயிர்கள் செய்வதற்கு ஏற்ப, நீர்ப்பாசனம் ஏற்படுத்த வேண்டும் எனும் ஆவலால் தங்கள் நிலத்தை அதற்கென்று ஏற்படுத்தப்பட்ட கூட்டுறவு ஸ்தாபனத்திற்கு வாடகைக்கு விட்டு பலனடைகிருர்கள். வேறு சில இடங்களில் மாடுகள் புல் மேயும் வெளிகள் சமுதாயத்தால் சொந்தமாக வாங்கப்பட்டு பரிபாலிக்கப்பட்டு வருகின்றன. பூமியை உபயோகப்படுத்துவதில் கூட்டுறவு முறையைச் செயல்படச் செய்வதைப் பற்றி இன்னும் அனேக உதாரணங்கள் '14. கூட்டுறவு சேவைகள்' எனும் அத்தியாயத்தில் கொடுக்கப்பட்டிருக்கின்றன.

13. மீன் பிடித்தலும் வனத் துறையும்

மேலும் இருவகைத் தொழிலாளிகள் தங்களுக்கென்று கூட்டுறவு ஸ்தாபனங்களைத் தோற்றுவித்துக் கொண்டனர். முன் கூறப்பட்டுள்ள பிற தொழிலாளிகளுடைய கூட்டுறவு ஸ்தாபனங்களோடு இவைகளுக்கு எவ்வித தொடர்பும் கிடையாது. அத் தொழிலாளிகள் மீனவர்களும் வனத் தொழிலாளி களுமேயாவர்.

உலகிலுள்ள ஆழ்கடல் மீன்பிடித் தொழிலில் ஈடுபட்டுள்ள நீராவிப் படகுகளில் வேலை செய்வோர் எல்லோருமே பெரிய தனியார் வியாபார ஸ்தாபனங்களைச் சேர்ந்தவர்களாவர். அவர்கள் அனைவரும் சம்பளத்திற்கமர்த்தப்பட்டவர்களே. சில வேளைகளில் அவர்களது ஊதியத்தோடு இத் தொழிலில் கிடைக்கும் இலாபத்தின் ஒரு பகுதியும் சேர்க்கப்படுவதுண்டு. பிரிட்டானியா, வட அமெரிக்காவின் பல பாகங்கள், வட மேற்கு ஐரோப்பாவின் மீன்பிடி துறைமுகங்கள் முதலியவற்றிலுள்ள இயந்திரமயமாக்கப் பட்ட மீன்பிடித் தொழில் இம் முறையாகவே நடைபெறுகிறது. எல்லா இடங்களிலும் கடற்கரை மீன்பிடித் தொழிலும், பெரும் பாலான ஆழ்கடல் மீன்பிடி தொழிலும் சாதாரண மீனவர்களால், அதிகச் செலவின்றி நடத்தப்பட்டு வருகிறது. மீனவர்கள் கடலின் சிறு பங்குதாரர்கள் என்றழைக்கப்படுவது ஓரளவு பொருத்தமே. பொருளாதார அடிப்படை அவர்களது சொந்தக் குடும்பப் படகே யாகும். அதில் தந்தை, மக்கள், சகோதரர்கள், ஒன்றுவிட்ட சகோதரர்கள் பாகஸ்தர்களாக இருக்கக்கூடும். அவர்களுக்கும் அனேக பிரச்சினைகளைச் சமாளிக்க வேண்டியிருக்கிறது. மீன் பிடிக்கும் காலத்தில் கடன்பட்டுப் படகிற்கு வேண்டிய தள வாடங்களை விலைக்கு வாங்குகின்றனர். இலகுவில் கெட்டுப் போகும் இந்த மீன்களை நிலையற்ற ஒரு வியாபார ஸ்தலத்தில் விற்பனைச் செய்வது இன்னொரு பிரச்சினை. மீன்களைப் பதப்

படுத்துதல், இயந்திரக் கருவிகளை வாங்கி உபயோகித்தல், இன்ஷூரன்ஸ் செய்ய வேண்டிய அவசியம், வாழ்க்கைத் தரத்தை உயர்த்துதல், வேலையைப்பற்றியுள்ள பிற ஒழுங்குகள் முதலியவை அவர்களது பல பிரச்சினைகளாகும்.

உதாரணமாக, நியூஸிலாந்தின் முக்கியத் தேசியத் தொழில் காட் (cod) மீன் பிடிக்கும் தொழிலாகும். காட் மீன் உண்ணும் உணவு அபரிமிதமாக உஷ்ண நீரோட்டமும் குளிர் நீரோட்டமும் சந்திக்கும் கிராண்ட் பாங்க்ஸ் (Grand Banks) எனுமிடத்தில் உண்டாகிறது. டைட்டானிக் (Titanic) கப்பலை மூழ்கடித்த மூடு பனியும் பனிக்கட்டியும் இந்த காட் மீனால் அதிகம் விரும்பப்படத் தக்கவை. இவ்விடத்தில் மீன் பிடித்தல் வசந்த காலத்தில் ஆரம்பமாகும். மீனவனுக்குச் சொந்தமான படகோ சிறு கப்பலோ இருந்தபோதிலும், நிறம், மரம், வலைகள் அல்லது தூண்டில்கள், தேவையான உப்பு, கடலுக்குள்ளே செல்லும்போது அணியும் ஆடைகள், தான் மீன் பிடித்து விற்றுத் திரும்பும் வரையிலும் தன் குடும்பத்தினருக்கு அவசியமான ஆகாரம் முதலியவைகள் அவனுக்குத் தேவைப்படுகின்றன. அவன் வசிக்கும் துறைமுகத்தில் அனேகமாக ஒரே ஒரு வியாபாரி தானிருப்பான். தன்னிடம் பணம் இல்லாமையால், அந்த வியாபாரியிடம் சென்று தனக்குத் தேவையான பொருள்களைக் கடனாகப் பெறுகிறான். அவன் கொடுக்க வேண்டிய தொகையுடன் பெரியதோர் வட்டியையும் சேர்த்துத் திருப்பிக் கொடுக்கிறான். மீனவன் பிடிக்கும் காட் மீன்களை மத்தியதரைக் கடல் நாடுகள், மேற்கு இந்தியத் தீவுகள், தென்னமெரிக்கா முதலிய இடங்களுக்கு ஏற்றுமதி செய்வதற்காக அவனது மனைவி மக்கள் உப்பிட்டு உலர்த்துகின்றனர். இம் மீன் அந் நாடுகளில் சிறந்த உணவாகக் கருதப்படுகிறது. காலக்கிரமத்தில் கடனைச் செலுத்துவதற்காகவும், வேறு வழியில்லாத காரணத்தாலும், மீனவன் பிடித்த மீன்களை அந்த வியாபாரியிடமே விற்கிறான். தன் பொருள்களை அதிக விலையில் விற்ற இந்த வியாபாரி இப்பொழுது மிகக் குறைந்த விலையில் மீன்களை வாங்கிக்கொள்கிறான். அனேகமாகக் கிடைக்கும் பணம் கடன் கட்டுவதற்குத்தான் போதியதாயிருக்கும். ஏதாகிலும் மீதியிருந்தால் குளிர்காலத்திற்கான உணவுப் பொருள்களை அதிக விலையில் அந்த வியாபாரியிடமே வாங்க வேண்டியதாயிருக்கிறது. இது பழங்கதையே. மீனவன் கடனிலே பிறந்து, கடனிலே வாழ்ந்து, கடனிலே மாளுகிறான். அவனுக்கு வேறு துன்பங்களுமிருக்கின்றன. தூண்டில்களில் ஹெரிங், காப்ளின் போன்ற சிறு மீன்களைத் தொடுக்கிறான். காட் மீன் காலத்திற்குமுன் இந்த விதச் சிறுமீன்கள் அகப்பட வேண்டும். ஆனால், அடிக்கடி அவ்வித

சிறு மீன்கள் உரிய காலத்தில் காணப்படா. குளிர் அறை வசதி இருக்குமானால் அச் சிறு மீன்களை காட் மீனுக்கு இரையாகப் பத்திரப்படுத்தி வைத்துக்கொள்ள முடியும். காட் மீன்களையும் கல்லிருல் முதலிய மீன்களையும் பிடித்து உடனே விற்பனை செய்ய இயலாவிட்டால் அவற்றை டப்பிகளில் அடைத்துப் பதனிடுதல் வேண்டும். டப்பிகளில் அடைக்கும் ஆலை நிறுவ அதிகப் பணம் தேவையில்லை. ஆனால், சிற்றளவில் உற்பத்தி செய்யும் அநுபவம் குறைந்த மீனவர்கள் தயாரிக்கும் மீன் டப்பிகளை அதிக விலை கொடுத்து வாங்க யாரும் முன்வரமாட்டார்கள். மீனவனுக்கு ஒரு படகு இருக்கிறது என்று வைத்துக்கொள்ளுவோம். ஆனால், அப் படகுகள் பழமைப்பட்டுப்போகலாம். காப்பீட்டிற்கு ஒரு பெருந் தொகையை ஒதுக்கவேண்டும். ஒருவேளை அம் மீனவன் படகு கட்டுவதில் வல்லவனுயிருக்கலாம். ஆனால், படகு கட்ட மரம் விலைக்கு வாங்க வேண்டிய அல்லது மரத்தை வெட்ட உரிமை பெற வேண்டிய அவசியம் ஏற்படுகிறது. படகை ஆயத்தம் செய்வதற்குக் கருவிகள், பாய்கள், கயிறுகள், சுக்கான்கள் முதலிய தட்டுமுட்டுகள் அவசியப்படுகின்றன.

மீன்பிடி தொழிலில் ஈடுபட்டுள்ள உலகின் பல நாடுகளிலும் இவ்வித நிலை ஒரு காலத்தில் ஏற்பட்டிருந்தது. சில மீனவர் உப்பிடாமல் தங்கள் மீன்களை உலர்த்தாமலோ அல்லது குளிர வைத்தோ விற்பர். ஃபாரோ (Faroese) தீவினர் மீன் பிடிக்க ஐஸ்லாந்துக்குச் செல்லுவதுபோல தூர இடங்களிலுள்ள மீன்பிடி திட்டைகளுக்கு அனேகர் செல்கின்றனர். சீனர்களைப்போல அனேகர் குடும்பம் குடும்பமாக மீன்பிடி படகுகளிலேயே வசிக்கின்றனர். ஆனால், அவர்களது பொதுவான நிலையில் எவ்வித வித்தியாசமும் கிடையாது. கடன், மற்ருேரைச் சார்ந்திருத்தல், பயங்கர வறுமை ஆகியவை எல்லோருக்குமே பொதுவான துன்பங்கள்தாம்.

ஐரோப்பாவிலுள்ள கடற்கரை நாடுகளான பிரித்தானியா, ஃபிரான்ஸ், பெல்ஜியம், ஜெர்மனி, நார்வே, ஃபின்லாந்து, டென்மார்க், ஐஸ்லாந்து, யூகோஸ்லேவியா, ஸ்பெயின், இத்தாலி முதலிய நாடுகளில் வாழும் மீனவர்களிடையிலேயும் கூட்டுறவு இயக்கம் தோன்றியுள்ளது. இவ்விதக் கூட்டுறவு ருஷியா, கானடா, அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகள், வேறு பல தென் அமெரிக்க நாடுகள் ஆகியவற்றில் நன்ருக ஸ்தாபிக்கப்பட்டிருக்கிறது. இந்தியா, இலங்கை, ஹாங்காங், மலேயா முதலிய நாடுகளில் அவ்வியக்கம் இப்பொழுதுதான் வேரூன்றுகிறது.

பிரித்தானியாவில் மீனவர் கூட்டுறவு அமைப்பு (Fisheries Organization Society) என்ற மீன் பிடி ஸ்தாபனம் அனேக வருஷங்களாகக் கடற்கரை மீனவர்களிடையில் நல்ல வேலை செய்து பல கூட்டுறவுச் சங்கங்களை ஏற்படுத்தியுள்ளது. இச் சங்கங்கள் மீனவருக்கு வலைகள், தளவாடங்கள், கடலினுள் அணியும் ஆடைகள் முதலியவற்றை விநியோகிக்கின்றன. அனேக சங்கங்கள் பச்சை மீன்களை விற்கின்றன. மீன்பிடி படகுகளின் பேரில் கூட்டுறவு இன்ஷூரன்ஸ் செய்யப்பட்டிருக்கிறது. அண்மையில் ஸ்காட்லாந்து விவசாய ஸ்தாபன சங்கம் (Scottish Agricultural Organization Society) ஷெட்லாந்து தீவுகளின் (Shetland) மீன்பிடி தொழிலை ஒழுங்குபடுத்தி, மேற்குத் தீவுகளிலிருந்து (Western Isles) கல்லிறுல் மீன்களைப் பிடித்து வியாபாரம் செய்ய ஏற்பாடுகள் செய்துள்ளது. வெள்ளை மீன் இலாகா (The White Fish Authority) எனும் பெயருடைய சட்டபூர்வமாக நியமிக்கப்பட்ட ஒரு ஸ்தாபனம் பிரித்தானியா முழுமையுமுள்ள மீன்பிடி கூட்டுறவுத் தொழிலைக் கவனித்துவருகிறது.

மீனவர்களது பிரச்சினைகளைப் பல நாடுகளிலும் பல முறையில் தீர்வுகாண முயலுகின்றனர். ஃபிரெஞ்சு அரசாங்கம் ஸ்தல கூட்டுறவுக் கடனுதவி வங்கிகளுக்குப் பண வசதியளிக்கிறது. படகுகள், இயந்திரங்கள், தளவாடங்கள், கருவிகள் முதலியன வாங்க அங்கத்தினருக்கு மேற்படி வங்கிகள் கடன் கொடுத்து உதவுகின்றன. அதன் பின்னர் மீனவர்களின் அவசியங்களான எண்ணெய், பனிக்கட்டி, உப்பு, மீனுக்கான உணவு முதலியவற்றை மீனவர்களுக்களிக்க பிரத்தியேகக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் அமைக்கப்பட்டன. பிடித்த மீன்களை விற்பதில் அதிக முன்னேற்றமான முறை எதுவும் கண்டுபிடிக்கப்படவில்லை.

ஜெர்மனியில் வட கடலிலும் பால்டிக் கடற்கரையிலும் கல்லிறுல் (Shrimp) பிடிக்கும் மீனவர்கள் ('cutter' fishermen) மத்தியில் கூட்டுறவு சங்கமுறை உறுதியாக நிலைபெற்றுள்ளது. இந் நாட்டிலுள்ள ஆழ்கடல் மீன்பிடி தொழிலின் பெரும் பாகத்தை உள்நாட்டு மக்களின் உணவுத் தேவைக்காக வாங்குவோர் கூட்டுறவு மொத்தச் சங்கம் நடத்துகிறது. அடுத்த பகுதியைத் தனியார் ஸ்தாபனங்கள் நடத்திவருகின்றன.

மீனவர்களின் கூட்டுறவு இயக்கத்தில் ஸ்பெயின் நாடு உள்நாட்டு யுத்தத்திற்கு முன்னர் நல்ல பணி செய்துள்ளது. இந்த ஸ்தாபனம் 'பாஸிட்டோஸ் மாரிடைமோஸ்' (Positos Maritimos) என்றழைக்கப்படும். பின்காலத்தில் தேவையுள்ள குடியானவர்

களுக்குச் சமூகப் பண்டகசாலைகளான பாஸிட்டோஸ் மாரிடைமோஸ் நிறுவனங்கள் பொருள்களாக உதவி அளித்துவந்தன. அதிலிருந்துதான் மீனவர்களின் கூட்டுறவு இயக்கத்திற்கு இந்தப் பெயர் அளிக்கப்பட்டது. பாஸிட்டோஸ் என்றழைக்கப்படும் மீனவர் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் ஸ்பெயின் நாட்டின் கடற்கரை முழுவதிலும் அமைக்கப்பட்டிருந்தன. அக் காலத்தில் அரசாங்க ஆதரவைப் பெற்ற ஒரே கூட்டுறவு ஸ்தாபனம் இதுவே. இதன் முக்கியக் குறிக்கோள் என்னவென்றால், புதிதாகப் பிடிக்கப்பட்ட மீனோ அல்லது உலர்த்தின மீனோ வாங்குவோரிடம் நேரடியாகவோ அல்லது சில தரகர்கள் மூலமாகவோ விற்கப்படுவதேயாகும். இதன் இரண்டாவது நோக்கம் மீன்பிடி தொழிலுக்கு அவசியமான தட்டுமுட்டுப் பொருள்களையும், குடும்பத்திற்குத் தேவையான வேறு பொருள்களையும் விநியோகம் செய்வதேயாகும். எவ்விதப் பொருளும் கடனாகக் கொடுக்கப்படவில்லை. ஆனால், கடன் நிதியளிக்கும் சங்கங்களுமிருந்தன. படகுகளைப் பலர் கூட்டு உடைமையாக வைத்திருந்தனர். ஆனால், குடும்பப் படகுகள்தாம் அதிகமாக இருந்தன. மீனவர் பேரில் வியாதி, விபத்து, மரணம் முதலிய காப்பீடு (Insurance) செய்யப்பட்டிருந்தன. சமுதாய சேவைகள் பலவும் செய்யப்பட்டன. 'மீனவர் வீடுகள்' (Fishermen's Houses) எனும் ஸ்தாபனங்கள் பள்ளிக்கூடங்களாகவும், வைத்தியசாலைகளாகவும், பொழுது போக்கு மன்றங்களாகவும், வயோதிகர் விடுதிகளாகவும் செயல்பட்டன. அந் நாட்டில் ஏற்பட்ட உள்நாட்டுக் கலகத்தின் பின் வெகு சில 'மீனவர் வீடு'களே தப்பிப் பிழைத்தன; எஞ்சியவை அரசாங்கத்தின் கட்டுப்பாடுகளுக்குள் கொண்டுபோகப்பட்டன. ஆனால், இன்று திரும்பவும் தானாகவே கூட்டுறவு இயக்கம் முன்னேறிக்கொண்டுவருகிறது.

அரசாங்கத்தின் ஆதரவைப் பெற்று இந்திய மீனவர் கூட்டுறவு இயக்கமும் நன்றாக வளர்ந்துகொண்டுவருகிறது. மீன்பிடி படகுகளின் பேரில் காப்பீடு (இன்ஷூரன்ஸ்) பலவந்தமாகச் செய்யத் தூண்டப்படுகிறது. இது மீனவர்களுக்கு அதிக ஆதரவையும் பாதுகாப்பையும் அளிக்கிறது. தகுந்த மேற்பார்வையுடன் மீன் பகிரங்கமாக ஏலமிடப் பொது வியாபார ஸ்தலங்கள் அரசாங்கத்தால் அமைக்கப்பட்டுள்ளன. அனேக நல்ல ஏலச் சந்தைகள் மீனவர் கூட்டுறவுச் சங்கத்தாரால் நடத்தப்படுகின்றன. விநியோகத்திலும் அதிக முன்னேற்றம் கண்டுள்ளனர். மீனவர்களது கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் சேர்ந்து ஒரு பெருங் கூட்டுறவு மொத்த வியாபாரச் சங்கத்தை ஸ்தாபித்துள்ளனர்.

மீன்பிடி தொழிலின் எல்லா அம்சங்களையும் கவனிக்கும், நல்ல முறையில் செயல்படும் மீனவர் கூட்டுறவு ஸ்தாபனங்கள் எல்லா ஸ்காண்டிநேவிய நாடுகளிலும் (Scandinavian countries) இருக்கின்றன. டென்மார்க்கில் அங்குள்ள குடியானவர்களின் கூட்டுறவுச் சங்கத்தைப்போலவே மீனவர் கூட்டுறவுச் சங்கமும் ஸ்தாபிக்கப்பட்டு வினியோகத்தையும் விற்பனையையும் அதிகமாகக் கவனித்துவருகிறது. மீன் பிடி துறைமுகங்களில் அரசாங்கம் கூட்டுறவுச் சங்கங்களை ஏற்படுத்தியிருக்கின்றது. நாட்டில் பிடிக்கப்படும் மொத்த மீனில் நாலில் ஒரு பங்கைக் கூட்டுறவுச் சங்கமே விற்பனை செய்கிறது. பால்டிக் கடலிலுள்ள பார்ன்ஹோம் (Bornholm) தீவில் கூட்டுறவு தீவிரமாகச் செயல்படுகிறது. இந்தத் தீவில் குடியானவர் கூட்டுறவுச் சங்கங்களும் மீனவர் கூட்டுறவுச் சங்கங்களும் சேர்ந்து கூட்டாகச் செயல்படுகின்றன. மனிதர்கள் உணவாகக் கொள்ளும் மீன்பொடியை (fishmeal) உற்பத்தி செய்யும் ஆலை ஒன்றைக் கூட்டுறவு முறையில் நடத்திவருகின்றனர்.

நார்வேயிலும் ஸ்வீடனிலும் மீன்பிடி தொழில் பெரியதோர் தேசியத் தொழிலாகும். மீனவர் தொழிலாளர் ஐக்கியங்கள் தங்களது பிரச்சினைகளைத் தாமாகவே தீர்வுகாண முயலாமல், பிடிக்கும் மீன்களை உடனே விற்பனை செய்யும் விஷயத்தை அரசாங்கம் ஏற்றுக்கொள்ள வேண்டும் என்று அரசாங்கத்தை வற்புறுத்தின. இம் முறைப்படி, பல பிராந்தியங்களுக்கும் பல வகை மீன்களுக்கும் தனித் தனி விற்பனை ஸ்தாபனங்கள் மீனவர்களாலேயே அமைக்கப்பட்டிருக்கின்றன. விற்பனை செய்வதற்கும், மீனைப் பதனிடுவதற்கும், மீன்பிடி தளவாடங்களை வினியோகம் செய்வதற்கும், படகுகளையும் இயந்திரங்களையும் காப்பீடு செய்வதற்கும் பல்வேறு கூட்டுறவு ஸ்தாபனங்கள் இருக்கின்றன.

ஐஸ்லாந்திலுள்ள குடியானவர் கூட்டுறவு வினியோகம், மற்றும் வாங்குவோர் இயக்கம் முன்காலங்களில் மீனவர்களையும் அங்கத்தினராகச் சேர்த்து, அவர்களது தேவைகளையும் மீன்பிடி தளவாடங்களையும் அவர்களுக்கு விற்றது; மேலும், மீனுணவுக் கடைகள் நடத்துதல், மீன் பதனிடுதல், மீன் விற்றல் ஆகிய தொழில்களையும் குடியானவர் கூட்டுறவு வினியோக வாங்குவோர் இயக்கமே நடத்திவந்தது. மீன்பிடி படகுகளைக் கூட்டுறவு முறையில் சொந்தமாகக் கொள்ளுதலை அதிக வெற்றிகரமாகச் செயல்படச் செய்தனர். இந்தத் தீவின் முக்கிய ஏற்றுமதி பதப்படுத்தப்பட்ட மீனாகும். அனேக வருடங்களாகக் கூட்டுறவு

ஸ்தாபனத்தாலும் தனியார்களாலும் பதனிடப்பட்ட மீன்களை அரசாங்கக் கட்டுப்பாடில்லாத 'ஏற்றுமதி நிறுவனம்' (Export Union) ஏற்றுமதி செய்துவந்தது.

ருஷியாவில் கடல் மீன்பிடி தொழில் சிறிதளவு நடைபெறினும், அதிகப்படியான மீன் பிடிப்பு நதிகளிலும் ஏரிகளிலுமே நடைபெறுகிறது. கூட்டுப் பண்ணைகள் அல்லது கூட்டுறவு முறையில் செயல்படும் சிறுதொழில்கள் போலவே மீனவர்கள், தொழிலாளர்களின் 'ஆர்ட்டல்ஸ்' (Artels) எனும் ஸ்தாபனத்தை அமைத்திருக்கிறார்கள். படகுகள், வலைகள், தளவாடங்கள் முதலியன மீனவர்களின் உடமைகளல்ல. ஆனால், அவை விவசாயப் பகுதியிலுள்ள இயந்திர டிராக்டர் நிலையத்தைப் போன்ற இயந்திர மீன்பிடி நிலையங்களுக்குச் சொந்தமானவை. நதிகளின் சில பகுதிகளிலும் கடலினுள்ளும் மீன் பிடிக்கும் உரிமை மீனவர்களுக்குண்டு. கூட்டுப் பண்ணை போன்ற 'பிரிகேடு'களாக (brigades) அவைகள் அமைக்கப்படுகின்றன. ஒவ்வொரு பிரிகேடுக்கும் சொந்தமான மீன் நிலையம், நித்திரைக்கூடம், பொழுதுபோக்குக் கூடம் முதலியன வாடகைக்கு விடப்படும். படகுகள், தளவாடங்கள் முதலியன உண்டு. படகுகள், தளவாடங்கள் முதலியவற்றை உபயோகப்படுத்திவிட்டு வாடகையைப் பொருளாகச் (மீனாக) செலுத்தவேண்டும். குறிக்கப்பட்ட குறைந்த விலையில் பிடிக்கப்பட்ட மீனில் ஒரு பகுதி அரசாங்கத்திற்கு விற்கப்படவேண்டும். மீதமுள்ள மீன் அங்கத்தினரிடையே விற்கப்படவோ அல்லது உயர்ந்த விலையில் அரசாங்கத்திற்கு விற்கப்படவோ அல்லது ஆங்காங்கே வியாபார ஸ்தலத்தில் விற்கப்படவோ செய்யப்படுகிறது. மீன் பதனிட, மீன் டப்பிகளில் அடைக்க, மீன் முட்டைகளைப் எடுத்துப் பாகப்படுத்த ஆலைகள் அரசாங்கத்தால் நடத்தப்படுகின்றன. ஆனால், பிடித்த மீனின் பெரும்பகுதியும் உடனேயே சோவியத் நாட்டின் பட்டணங்களில் விற்கப்பட்டு விடுகிறது. தனியார் மீன் வியாபாரத்துடன் இதைப் போன்ற முறை யூகோஸ்லேவியாவிலும் போலந்திலும் நடைபெறுகிறது.

ருஷியாவின் ஆர்க்டிக் கடற்கரையில் வாழும் பின்தங்கிய மீனவர்களும் வலையர்களும் பண்டமாற்று முறையைக் கைக்கொள்ளுபவர்கள். ருஷிய அரசாங்கம், அவர்களிடையில் திறந்து வைத்திருக்கும் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் வழியாக அவர்கள் பிடிக்கும் மீனை வாங்கிக்கொண்டு, அவர்களுக்கு நிதி வழங்குகின்றனர். அவர்கள் வாங்கும் கடன் தொகைக்குப் பதிலாக மீனோ, மிருகங்களின் உரோமமோ கொடுக்கலாம். மெல்லமெல்லப் பண்டமாற்று முறையைக் கைவிட்டுப் பணத்தை உபயோகத்திற்குக் கொண்டு

வரவே இவ் உபாயம் கையாளப்படுகிறது. இங்குள்ள கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் ஜனநாயக முறையில் ஆரம்பிக்கப்பட்டிருப்பினும், பிரித்தானியா, ஸ்காண்டினேவியா முதலிய நாடுகளுடன் ஒப்பிட்டுப் பார்த்தால், அதிகக் கண்காணிப்புடனும் கட்டுப்பாடுகளுடனுமே அவை நடத்தப்பட்டு வருகின்றன.

கானடாவின் இரு கடற்கரைகளிலும் ஏரிகளிலும் மீன்பிடி தொழில் அதிகமாக நடைபெறுகிறது. பசிஃபிக் மீனவர் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் சால்மன் (salmon) மீன்களை டப்பிகளில் அடைக்கும் தொழிலில் ஈடுபட்டுள்ளன. மானிட்டோபா ஏரி மீன்பிடி கூட்டுறவுச் சங்கங்கள், புதிய மீனையும் பனிக்கட்டியில் குளிரவைத்த மீன்களையும் கானடாவிலும் அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகளிலும் விற்பனை செய்கின்றன. கடற்கரை மாகாணங்களில் விசேஷமாக நோவாஸ்கோஷியா இம் முறையில் அதிக முன்னேற்றமடைந்திருக்கிறது. 1929ஆம் ஆண்டு செயல்பட்ட கானடியன் ராயல் கமிஷனல் (Canadian Royal Commission) ஏற்பட்ட ஐக்கியக் கடற்கரை மீனவர்கள் (United Maritime Fishermen) என்ற ஸ்தாபனமும், ஆண்டிகானிஷிலுள்ள புனித ஃபிரான்ஸிஸ் சேவியர் சர்வகலாசாலையுமே இந்த இயக்கத்தை ஆரம்பித்தவர்கள். இந்த சர்வகலாசாலை ஏறத்தாழ முப்பது ஆண்டுகளாகச் சுற்றிலுமுள்ள கிராமங்களிலுள்ள வறுமை, அங்குள்ள தோட்டங்கள், மீன்பிடி தொழில் முதலியன புறக்கணிக்கப்படுதல், அங்கிருந்து மக்கள் தங்கள் இல்லங்களை விட்டுவிட்டு மேற்குக் கானடா, அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகள் முதலிய இடங்களுக்கு இடம் பெயர்ந்து செல்லுதல் முதலியவற்றைக் கண்ணுற்றுக் கொண்டேயிருந்தது. பயிற்சி பெறாத சிறுவர்களைக் கொண்டு இந்த சர்வகலாசாலை அக் கிராமங்களில் கூட்டங்கள் வைத்துச் சில ஒழுங்குகளைச் செய்து புத்தகங்களும் வேறு பல சாதனங்களும் விநியோகிக்கப்பட்டன. அம் முறையினால் தெரிந்துகொள்ளப்பட்ட விஷயம் அங்குள்ள அங்கத்தினருக்கு உற்சாகமூட்டும் பொருளாதாரம் சம்பந்தப்பட்டதாகவும், அதிலிருந்து உடனடியாகக் கூட்டுறவு முறையில் நடவடிக்கை எடுக்கக்கூடியதாகவுமிருந்தது. ஆனால், உண்மையிலே நடவடிக்கை உடனடியாக எடுக்கப்படவில்லை. அதனைப்பற்றிய போதனாமுறை முதலில் சரிவர உணர்ந்துகொள்ளப்பட வேண்டும். அனேக மீனவர் சங்கங்கள் முதலாவது கல்லிறாலை டப்பிகளில் அடைக்கவோ அல்லது பிடிக்கப்பட்ட கல்லிறாலை பாஸ்டன் வியாபார ஸ்தலத்தில் விற்கவோ முற்பட்டன. மேலும், அனேக சங்கங்கள் கூட்டுறவு விநியோகத் தேவைகளை, முக்கியமாகப் பெட்ரோலை விருத்தியடையச் செய்தன. சிலர் சிறு கப்பல்களைக் கட்டி, பிடித்த மீன்களை

வியாபார ஸ்தலத்திற்கு ஏற்றிச் செல்லப் பயன்படுத்தினர். ஐக்கிய கடற்கரை மீனவர் சங்கத்தின் (United Maritime Fishermen) உதவியால் இந்த இயக்கம் விரைவில் கெட்டுப்போகாத பொருள்களைத் தரகு வாங்கிக்கொண்டு விற்றது. தவிர, தேவைகளை விநியோகம் செய்யவும் மொத்த வியாபார சங்கமாகவும் செயல் பட்டது. வியாபார சங்கங்களோடுகூட மீனவர் கடன் கொடுக்கும் நிறுவனங்களும் அமைக்கப்பட்டுள்ளன. அவை உற்பத்தி செய்தலுக்கும் எதிர்கால நல்வாழ்வுக்குமாக நிதிகள் வழங்குகின்றன. இவ்விதமாக இரண்டு வகைச் சங்கங்கள் இருப்பதால், வியாபாரம், பணம் கொடுத்தல் ஆகிய இரண்டு தொழில்களையும் சங்கம் செய்வதால் ஏற்படும் குழப்பங்கள் தவிர்க்கப்படுகின்றன.

அமெரிக்காவிலும் ஆசியாவின் பல பாகங்களிலும் மீனவர்களிடையில் கூட்டுறவு சாதாரண ஸ்தல விஷயமாகும். ஆனால், நல்ல முறையில் செயல்படும் சங்கங்கள் அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகளின் அட்லான்டிக் பசிஃபிக் கடற்கரைகளில் இருக்கின்றன. வேறு சில தென் அமெரிக்காவிலும் மேற்கு இந்தியத் தீவுகளிலும் இருக்கின்றன. மீனவர் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் ஆஸ்திரேலியாவில் அண்மையில் அதிக முன்னேற்றமடைந்துள்ளன. சிட்னி வியாபார ஸ்தலத்திற்கு வரும் மீனில் மூன்றில் இரண்டு பகுதி நியூ சவுத் வேல்ஸ் கூட்டுறவு ஸ்தாபனங்களிலிருந்து வருவதேயாகும்.

ஆசியாவில் மிகவும் முக்கியமான உதாரணம், ஜப்பான் நார்வேயைப் போல் மீன்பிடி தொழில் ஜப்பானின் தேசியப் பொருளாதாரத்தில் முக்கியத்துவம் பெற்றுள்ளது. ஆனால், இன்றும் இத் தொழில் குடும்ப வியாபாரமாகவே நடத்தப்படுகிறது. ஏறத்தாழ எல்லாத் துறைமுகங்களிலும் மீன்பிடி திட்டைகளைச் சரிவர நிர்வகிக்கவும், கடனுதவி செய்யவும், விநியோகம், விற்பனை செய்தல் முதலியவற்றை நடத்துவதற்கும் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் இருக்கின்றன. அவைகளைப் பிராந்திய, தேசிய கூட்டு ஸ்தாபனங்களோடு இணைந்து உத்தியோகபூர்வமான விவசாய, மீன்பிடி தொழில், மற்றும் வன இலாகா வங்கியிலிருந்து கடன் பெறுகின்றன. உண்மையாகவே ஜப்பானிய விவசாயியின் சேமிக்கும் திறமை அவனது தேவைக்கு மிஞ்சிய பணத்தைக் கொடுக்கிறது. கடனுக்காக ஏங்கிக்கிடக்கும் மீனவனுக்கு அந்த எஞ்சிய தொகையைக் கொடுத்து உதவலாம். இந்தியாவிலும் இலங்கையிலும் மீன்பிடி தொழிலாளர்களின் கூட்டுறவுச் சங்கங்களிருக்கின்றன. ஆனால், அவை இன்றும் இளம் நிலையிலேயே உள்ளன. யுத்தத்திற்குப் பின் ஹாங்காங்கிலுள்ள மீன் சந்தை

சட்ட ரீதியாக சீர்திருத்தி அமைக்கப்பட்டது. அதன்படி கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் தாமாகவே காலக்கிரமத்தில் அரசாங்கச் சட்டங்களுக்குக் கட்டுப்பட்டு முன்னேறிவரவேண்டும்.

வன இலாகா கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் இருவகைப்படும். ஒரு வகை கூட்டுறவுச் சங்கத்தின் அங்கத்தினர்கள் காடுகளின் சொந்தக்காரர்கள். அனேகமாக அவர்கள் விவசாயிகளும் காட்டுத் தொழிலாளிகளுமாயிருப்பார்கள். அவர்கள் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் நிறுவி, அதன் வழியாக அவர்களது காடுகளை எப்படி நடத்தலாம் என்று நிபுணர்களிடமிருந்து ஆலோசனை பெறு கிறார்கள். அனேகர் கூட்டாகத் தங்கள் மரத்தடிகளை விற்கிறார்கள். சில வேளைகளில் ஆலைகளில் மரமறுக்கும் தொழில், வன இலாகா வுக்குத் தேவையான பொருள்களை விநியோகித்தல் முதலிய தொழில்களைக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் செய்கின்றன. இவ்விதச் சங்கங்கள் பிரித்தானியாவிலுள்ள வேல்ஸில் இருக்கின்றன. இங்கே மரத்தொழிலைப்பற்றிய அறிவும் பயிற்சியுமற்ற அனேகக் குடியானவர்கள் சிறுசிறு துண்டுக் காடுகளை உடமையாகக் கொண்டுள்ளனர். அவர்களுக்குப் பயிற்சி பெற்ற தொழிலாளி களோ, போதிய மூலதனமோ, தங்கள் காடுகளைச் சரிவரப் பரிபா லிக்கும் திறமையோ கிடையாது. ஸ்காண்டிநேவியா நாடுகளில் சிறு காடுகளின் சொந்தக்காரர்களை அங்கத்தினர்களாகக் கொண்ட அனேக வனச் சொந்தக்காரர் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் இருக்கின்றன. அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகளிலும் கானடாவிலும் இப்பொழுதுதான் வனக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் ஏற்படுத்தப்படு கின்றன. அனேக ஆண்டுகளாக அத்தகைய சங்கங்கள் ஜப்பானில் செயல்படுகின்றன.

இரண்டாவது வித வன இலாகா கூட்டுறவுச் சங்கம் உண்மை யிலேயே தொழிலாளிகளின் உற்பத்திச் சங்கமேயாகும். அதன் அங்கத்தினர்கள் மரம் வெட்டிகளும், மர வேலையாள்களும், அவர் களைச் சார்ந்தவர்களுமேயாவர். அவர்கள் வேலைகளைக் குத்தகை யாக எடுத்துச் செய்வார்கள்; அல்லாவிடில் வெட்டி ஆயத்தம் செய்துவைக்கப்பட்டிருக்கும் மரங்களை விலைக்கு வாங்குவார்கள். அனேக சங்கங்களுக்கு மரமறுப்பு ஆலைகளும், மரத்தை ஏற்றிச் செல்லும் சிறிய புகைவண்டிகளும், மரவேலை செய்யும் வேலைக் கழகங்களும் சொந்தமாக இருக்கின்றன. மற்றுள்ள சங்கங்கள் அனேகமாக மரங்களைக் குளிர் காலத்தில் வெட்டி விறகாக விற்கும் ஸ்தாபனங்களே. ருஷியாவில் மரத்தை வெட்டின திலிருந்து மரச் சாமான்களாகச் செய்யும் வரையிலுமுள்ள எல்லா மரவேலைகளும் ஒரு கூட்டு ஸ்தாபனத்தால் நடத்தப்பட்டு

வருகின்றன. சிறு சங்கங்கள் இம் மரத்தொழில்களில் ஏதாவது ஒன்றில் மாத்திரம் ஈடுபட்டிருக்கின்றன. பல்கேரியாவிலும் ருமேனியாவிலும் ஒரு காலத்தில் வன இலாகா தொழிலாளிகளின் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் செழித்தோங்கியிருந்தன. ஏறத்தாழ எல்லாச் சங்கங்களும் நேரடியாக வனத் தொழிலில் ஈடுபட்டிருந்தன. வனங்களின் முக்கியச் சொந்தக்காரர் அரசாங்கம். ஆகவே, தளவாடங்கள் வாங்க உதவி புரிந்தும் வேலையாள்களுக்கு ஊதியத்திற்குப் பணவுதவி கொடுத்தும், அரசாங்கம் வன இலாகா கூட்டுறவுச் சங்கங்களை ஆதரித்துவந்தது.

சட்டத்தின்படி அமைக்கப்படாத ஒருவித நாகரிகமற்ற விறகு வெட்டிகளின் கூட்டுறவுச் சங்கம் பல நாடுகளிலும் இருக்கிறது. அனேக ஆசிய நாடுகளிலும், அட்லஸ் மலைகளின் பக்கங்களிலே வசிக்கும் விறகு கரி எரிப்போர்களினிடையிலும் இவ்விதச் சங்கம் பரம்பரையாக இருந்துவருகின்றது. அவ்வித ஸ்தானங்களிலிருந்துதான் நவீன கூட்டுறவு வளர்ந்திருக்க வேண்டும். ஆனால், அவ்விதம் முடிவான தீர்மானத்தைச் செய்வதுதான் இலகுவான காரியமன்று.

14. கூட்டுறவுச் சேவைகள்

இதுவரையில், கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் எவ்விதம் கொள்முதல், விற்பனை, உற்பத்தி, மற்றும் பண வசதிகள் முதலிய துறைகளில் ஈடுபட்டுவருகின்றன என்பதுபற்றி இந் நூலில் கூறப்பட்டது. இனி, தொழில், மற்றும் சமுதாயத் துறைகளில் தங்களது அங்கத்தினர்களுக்குத் தேவையான சேவைகளைச் செய்யும் கூட்டுறவுச் சங்கங்களைப்பற்றி அறிந்துகொள்ளுவோம்.

நகரங்களிலுள்ள மக்களைப் பொறுத்தமட்டில் அந் நகரங்களின் பொது நிறுவனங்களுக்கு அல்லது தனியார் நிறுவனங்களுக்கு வேண்டிய சேவைகளைச் செய்துவருவதால், சேவைக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் பெரும்பாலும் ஆங்காங்குச் சிதறிக் கிடக்கும் கிராம மக்களுக்குத் தேவையான சேவைகளை அளிக்கும் பொறுப்பை மேற்கொண்டுள்ளன. இவ்விதச் சேவைகளில் பெரும்பாலானவை விவசாயத்தை ஒட்டியவையே.

அனேக நாடுகளில் கிராமச் சுகாதார வசதிகள் போதுமான அளவிற்கு இன்னும் ஏற்படவில்லை. அப்படி வசதியுள்ள சில நாடுகளில்கூடத் தேவையான சிப்பந்திகள் இல்லாமலும், பொது மக்களுடன் சரியான தொடர்பு இல்லாமலும் சுகாதார வேலைகள் நடைபெற்றுவருகின்றன. உஷ்ணப் பிரதேச நாடுகளில், பெரும்பாலும் குளம், குட்டை ஆகியவற்றில் வளர்ந்து பெருகும் கொசுகுகளின் மூலம் பரவும் மலேரியா நோய் மலிந்து கிடக்கின்றது. இது, அந்த நாடுகளுக்கு ஏற்பட்ட பெருங் குறைகளில் ஒன்ருகும். மலேரியா நோய் தனிப்பட்ட நபர்களின் வாழ்க்கைக்குத் தீங்கிழைப்பதோடு அல்லாமல், பொதுவாகச் சமுதாயத்தின் வளர்ச்சியையே பாதித்துவிடுகிறது; விவசாயிகள் நல்ல முறையில் வயல்வெளிகளில் உழைத்து உணவு உற்பத்தியைப் பெருக்க இயலாதவாறு தடைசெய்துவிடுகிறது; அதனுல்

மக்களுடைய வருமானமும் கணிசமான அளவில் குறைந்து விடுகிறது. கடந்த இருபது ஆண்டுகளில் இம் மலேரியா நோயை ஒழிக்கும் வகையில் அனேக முயற்சிகள் மேற்கொள்ளப்பட்டிருக் கின்றன. மருந்துகளும் பூச்சிகொல்லிகளும் உபயோகப் படுத்தப்பட்டிருக்கின்றன. மிக சக்தி வாய்ந்த டி.டி.டீ. (D.D.T.) என்ற மருந்து கண்டுபிடிக்கப்பட்டு உபயோகத்திற்கு வருவதற்கு நீண்ட நாட்கள் முன்னரே இந்தியக் கிராமங்கள் பலவற்றில் ஒழிப்புக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் இயங்கிவந்தன. அவைகள் தங்க ளுடைய அங்கத்தினர்களுக்கு, அப்போது பழக்கத்தில் இருந்து வந்த ஒரே மருந்தான கொய்னு (quinine) மாத்திரைகளை மட்டுமே விநியோகம் செய்துவந்தன. அங்கத்தினர்களும் அம் மாத்திரை களைத் தவருது உபயோகித்துவந்ததுமன்றி, தேங்கி நிற்கும் நீர்நிலைகளைச் சுத்தம் செய்தல், கிணறுகளுக்கு மூடி அமைத்தல் போன்ற வேலைகளையும் செய்துவந்தனர். இதுபோன்ற சங்கங்கள் இந்தியாவிலும் இலங்கையிலும் பொதுச் சுகாதாரத்தைப் பெருக்கவும் குடிதண்ணீர் வசதிகளை ஏற்படுத்தவும் பரவலாக உருவாயின.

மேற்கூறிய கூட்டுறவுச் சங்கங்களைவிடவும் உபயோககரமான ஒரு கூட்டுறவு அமைப்பு யுகோஸ்லாவியா நாட்டில் ஏற்படுத்தப் பட்டது. 1914-18ஆம் ஆண்டுகளில் ஏற்பட்ட முதல் உலகப் போரானது தெற்கு ஸ்லாவ் பகுதிகளில் பெருத்த அழிவையும் பஞ்சத்தையும் ஏற்படுத்தியது. அதனுல், அப் பகுதியில் உள்ள மக்கள் அகதிகளாகி, அங்கிருந்து வெளியேறவேண்டிய நிலை அடைந்தனர். அதைத் தொடர்ந்து டைஃபாய்டு, மலேரியா, இன்ஃபுளுயன்சா, காசநோய் முதலான தொற்று வியாதிகளும் பரவின. ஆரம்பத்தில் அமெரிக்கா, பிரிட்டன் ஆகிய நாடுகளி லிருந்து செஞ்சிலுவைச் சங்கத்தினர் வந்து பலவிதமான சேவை களில் ஈடுபட்டபோதிலும், அவர்களால் தொடர்ந்து இருக்க முடியவில்லை. அவர்கள் தங்களுடைய நாட்டிற்குத் திரும்பிச் சென்ற பின்பு, பெரும்பாலான பகுதிகளில் எவ்விதச் சுகாதார வசதிகளும் கிடைக்காமல்போயின.

நாட்டில் இருந்த ஒருசில மருத்துவமனைகளும் நகரங்களில் தான் இருந்தன. ஏழை விவசாயிகளுக்குத் தொலைவிலிருந்த அந்த மருத்துவமனைகளுக்குச் சென்று சிகிச்சை பெறுவது சக்திக்கு மீறியதாக இருந்தது. மருத்துவர்களும் நகரங்களில் தான் அதிகமாக வசித்துவந்தனர். ஏனெனில், அங்குதான் அவர் களுக்கு ஊதியம் அதிகமாகக் கிடைத்தது. முன்பு செஞ்சிலுவைச் சங்கத்தினருடன் சேர்ந்து உழைத்த ஓரிரு இளம் செர்பியன் மருத்

துவர்கள், கிராம வாழ்க்கையைப்பற்றியும், அங்குப் பரவலாகக் காணப்பட்ட கூட்டுறவுச் சங்கங்களைப் பற்றியும் அறிந்திருந்தனர். அவர்களில் சிலர், கிராமங்களுக்கு அடிப்படையான மருத்துவ உதவி அளிக்கும் சேவையில் ஏன் கூட்டுறவு இயக்கத்தைப் பயன் படுத்தக்கூடாது என்று சிந்தித்துச் செயலில் ஈடுபடலாயினர். அவர்களுடைய ஆரம்ப முயற்சிகளே அந்தக் கிராம மக்களுக்கு ஒரு பெரும் பேருக அமைந்தன. கிராம மக்களில் பெரும்பாலோர் நோய்வாய்ப்பட்டவர்களாக இருந்தபடியால், அச் சிறு உதவிகளைக் கடவுளின் நேரடி உதவியாகவே அவர்கள் கருதலாயினர். பொருளாதாரத் துறையிலும் இவ்வகையான ஏற்பாடு பயனுள்ள தாகவே காணப்பட்டது. நோய்வாய்ப்பட்டிருக்கும் ஒரு மாட் டையோ அல்லது ஒரு குதிரையையோ ஒரு மிருக வைத்தியர் குணப்படுத்திவிட்டால், அந்த மாடு அல்லது குதிரை வயல் வேலைகளில் உபயோகப்படுத்தப்பட்டு, நல்ல அறுவடையும் கிடைத்தது. ஆகவே, பயனுள்ள இது போன்ற சேவைகளுக்கு மக்கள் பொருளுதவி செய்ய முன்வந்தார்கள். இதுபோலவே, விவசாயியும் மலேரியா முதலிய வியாதிகளினுல் அடிக்கடி பாதிக் கப்படும்பொழுது அதனுல் தோன்றும் தீங்கும் மிகவும் கொடுமை யானதாக இருக்குமல்லவா? ஆகவே, இதைத் தடுக்கும் வகையில் ஏதாவது செய்வதும் பயனுடையதாகவே அமையுமல்லவா?

காலப்போக்கில் இவ்வகையான சிந்தனைகள் நடைமுறையில் உருப்பெற்றன. கிராம மக்கள் சுகாதாரச் சங்கங்களில் சேரும் படி தூண்டப்பட்டார்கள். ஏறக்குறைய ஐந்து அல்லது ஆறு ஆயிரம் ஜனத்தொகையைக் கொண்ட ஓரிரு கிராமங்கள் ஒன்று சேர்ந்து தனித்தனிச் சுகாதாரக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களை ஆரம் பித்தன. முதல் வேலையாக அவர்கள் மருத்துவ நிலையத்திற்கு வேண்டிய கட்டடம், மருத்துவருக்கு வேண்டிய வீட்டு வசதி ஆகியவற்றை ஏற்பாடு செய்தார்கள்.

ஆரம்பத்தில் ஏதேனும் ஒரு சிறு கட்டடத்தை உபயோகப் படுத்திக்கொண்டு, நாளடையில் அவர்கள் தங்களுடைய சொந்த உழைப்பினுல் செய்த செங்கல், அறுத்த மரம் ஆகியவைகளைக் கொண்டு தங்களுடைய சுகாதார இல்லத்தைக் (Health House) கட்டி முடித்தார்கள். அடுத்தபடியாக அந்த இல்லத்தில் ஒரு மருந்துவரைக் குடியேற்றினுர்கள். ஒவ்வோர் அங்கத்தினரும் செலுத்தும் சிறுசிறு தொகைகளைக் கொண்டு அம் மருத்துவருக்கு ஊதியத்தையும் அளித்துவந்தார்கள். அந்த ஊதியமானது நோயாளிகளின் எண்ணிக்கையைப் பொறுத்ததன்று. மருந்துகள் வாங்குவதற்கும், சுகாதார இல்லத்தை நல்ல முறையில் நடத்து

வதற்கும் தேவையான பணமும் அவ் ஊதியத்தில் அடங்கியிருந்தது. தவிர, சிகிச்சைக்கான கருவிகளை, அரசாங்கத்திடமிருந்து பெற்ற வட்டியில்லாக் கடனைக்கொண்டு வாங்கிக் கொண்டார்கள்.

இங்கிலாந்து நாட்டில் உள்ள ஓர் அரசாங்க மருத்துவரைப் போலவே, இம் மருத்துவரும் முதன்முதலில் நோயாளி அங்கத்தினர்களை இலவசமாகப் பரிசோதனை செய்யவேண்டும். அத்துடன் அவர்களுடைய குடும்பத்தினருக்கும் இலவசமாக இந்த சேவையைச் செய்யவேண்டும். இரண சிகிச்சை, பிரசவம், வீட்டிற்குச் சென்று பரிசோதித்தல், மருத்துகள் ஆகியவைகளுக்கு மட்டுமே சிறிய தொகைகள் வாங்கப்பட்டுச் சங்கப் பொது நிதியுடன் சேர்க்கப்பட்டன.

இரண்டாவதாக, அவ்வப் பகுதிகளில் சுகாதார அதிகாரியைப் போன்று பணியாற்றும் கடமையும் அவருக்கு இருந்தது. சட்டபூர்வமான அதிகாரம் இல்லாதிருந்தபோதிலும், கிணறு வெட்டுதல், குழாய் அமைத்தல், சாக்கடை வெளியேற்றுதல், குப்பைகளையும் உரக்குவியல்களையும் அப்புறப்படுத்துதல், குடிநீர் விநியோகம் செய்தல், சுகாதாரக்கேடான நீர்நிலைகளை மூடுதல் ஆகிய வேலைகளையும் மக்கள் தாங்களாகவே முன்வந்து செய்யும்படியாக அவர்களைத் தூண்டி ஊக்குவித்து, அப் பகுதியின் சுகாதார வசதிகளைப் பெருக்கும் பொறுப்பும் அவருக்குக் கொடுக்கப்பட்டது.

மாசிடோனியாவின் சில மாவட்டங்களிலுள்ள சுகாதாரக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள், நீர்நிலைகளிலுள்ள கொசுகுகளை ஒழிப்பதற்காகப் பெட்ரோல் முதலியவற்றைத் தெளித்தல், சிறுசிறு புழுக்களை ஒழிக்கும்பொருட்டு அவைகளை ஆகாரமாகக் கொள்ளக் கூடிய வேறு பிராணிகளை வளர்த்தல் ஆகிய முறைகளைக் கையாண்டுவந்தன. எங்கெங்கு அம்மைப் பால் வைப்பதும் ஊசி குத்துதலும் தேவைப்பட்டதோ, அங்கெல்லாம் மக்களின் மனத்தில் நம்பிக்கையூட்டி, அவற்றை வெற்றிகரமாக நடத்தி வைப்பதும் சங்க மருத்துவரின் வேலையாகும். இறுதியாக, மக்களிடையே சுகாதாரக் கல்வியைப் பரப்புதல்; பெண்களுக்குக் குழந்தை வளர்ப்பு, உடற்கூறு நூல், நோயாளிகளுக்குப் பணிவிடை செய்தல் ஆகியவற்றைப் பற்றிப் பயிற்சி அளித்தல்; கிராமத்து மக்களின் உணவுத் தரத்தை உயர்த்துவதற்கு உதவியாக இருக்கும் பொருட்டுச் சிறுவர்களுக்குக் கோழி மற்றும் முயல் வளர்ப்பைப் பற்றிப் பயிற்சி அளித்தல் ஆகிய பணிகளையும் அம்

மருத்துவரே செய்யவேண்டியிருந்தது. இந்த இயக்கமானது வியக்கத்தக்க வெற்றியை அளித்தது. செர்பியா பகுதியில் தோன்றி வளர்ந்த 'சுகாதார இல்லங்கள்' யூகோஸ்லாவியாவின் மற்றப் பகுதிகளுக்கும் பரவலாயிற்று. பல்கேரியா முதலிய வேறு பல நாடுகளும் இம் முறையைப் பின்பற்றின.

மருத்துவர்களின் எண்ணிக்கையும் அதிகமாகியது. கணவனும் மனைவியுமான மருத்துவர்களும் வந்து சேர்ந்தனர். எளிய முறையிலான மருத்துவமனை வசதிகளும் வகுப்பு அறைகளும் ஏற்படுத்தப்பட்டன. எனினும், இன்னும் மருத்துவர்களுக்குப் பலவிதமான பிரச்சினைகள் தீராமல் இருந்தன. மக்களின் அறியாத் தன்மை, அரைகுறை மருத்துவர்களின் குறுக்கீடு ஆகியவைகளை அவர்கள் சமாளிக்கவேண்டியிருந்தது. சில சமயங்களில் இறக்கும் தறுவாயிலுள்ள நோயாளிகளை வண்டிகளில் கொண்டுவருவதுண்டு; முன்னதாகக் கொண்டுவந்திருந்தால் பிழைத்துக்கொள்ளக்கூடிய நிலையிலுள்ள நோயாளிகளும் கொண்டுவரப்படுவதுண்டு. ஆனால், அரசாங்கத்தினால் இத்தகைய கிராமாந்தர சுகாதாரச் சேவை நிலையங்களுக்கு எந்தவித உதவியும் அளிக்க இயலாமல் இருந்துவந்தது.

சுகாதாரக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் மக்களிடையே தங்களுடைய சுகாதாரத்தைக் காப்பாற்றிக்கொள்ள வேண்டியதன் அவசியத்தைப் பற்றி நல்ல முறையில் தெளிவை ஏற்படுத்தி இருந்தன. அதுவே மருத்துவர்களின் சேவைகளையும் அரசாங்கத்தின் கட்டுப்பாடுகளையும் பயனுள்ளனவாக ஆக்கிற்று. இரண்டாவது உலகப் போரின்போது, இந்த யூகோஸ்லாவியக் கூட்டுறவுச் சுகாதார இயக்கமானது கலைக்கப்பட்டுப் போருக்குப் பின், அரசாங்கத்தின் ஆதரவின்கீழ்க் கொண்டுவரப்பட்டது. நாட்டு அளவில் அரசாங்கமானது, சுகாதார சேவைகளில் ஈடுபட முடியாது என்ற நிலைமை உள்ள இடங்களில் கூட்டுறவு முறையில் அதை நிறைவேற்றிக்கொள்ளலாம் என்பதற்குச் சிறந்ததோர் எடுத்துக்காட்டாக விளங்கியது.

மேலிட்டவாறு நோக்கினால், அக்காலத்திய யூகோஸ்லாவிய நாட்டுக் கிராமப்புறங்களுக்கும் இக் காலத்திய அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகளின் செழித்த நகர்ப்புறங்களுக்கும் மிகுந்த வேறுபாடு இருப்பதைக் காணலாம். ஆனால், யூகோஸ்லாவிய நாடானது எந்த அளவிற்கு நல்லதோர் கிராமச் சுகாதார சேவையை மக்களுக்கு அளிக்க இயலாத அளவு வறுமையுடையதாய் உள்ளதோ, அதே அளவு செல்வச் செழிப்பு உள்ளதாகவும்,

தனியார் துறை முயற்சிகளை ஆதரிக்கும் மனநிலை கொண்ட தாகவும் அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகள் உள்ளன. அந்த நாட்டில் அரசாங்க மருத்துவமனைகளும் தனியார் மருத்துவமனைகளும் உள்ளன என்பது உண்மையே. ஆனால், அங்கு மருத்துவ வசதிச் செலவானது தனி நபர்களுக்கு மிகுந்த சுமையாகவே உள்ளது. ஒரு குறிப்பிட்ட சமுதாயத்தினர், தாங்களாகவே ஒரு மருத்துவரை நியமித்துக்கொண்டு, வியாதி வந்தபின் சுகப்படுத்தும் அவசியம் இல்லாமல், அவ்வப்போது மக்களின் சுகாதாரத்தைக் கவனிக்கும் படியான ஏற்பாடு, அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகளின் சிறுசிறு நகரங் களில்கூட முன்னால் இருந்துவந்ததுதான். ஆனால், இந்த முறையானது, யூகோஸ்லாவிய நாட்டில்தான் மருத்துவர்களின் முயற்சியினால் முதன்முதலில் நடைமுறைக்கு வந்தது. அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகளிலுள்ள எல்க் நகரம், ஓக்லஹாமா ஆகிய இடங் களில் தோன்றிய கூட்டுறவுச் சமுதாய மருத்துவமனைகள் பெரும் வெற்றி பெற்றதுமன்றி, அமெரிக்கக் கூட்டுறவாளர்களிடையே, அத்தகைய முயற்சிகளைப் பரவலாக மேற்கொள்ள வேண்டும் என்ற ஆவலையும் வளர்த்துவிட்டது. இன்னும் இம் முறையானது, கூட்டுறவு என்ற பெயரில் இல்லாவிட்டாலும், மற்றக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுடன் எவ்விதத் தொடர்பும் கொள்ளாமல் இருந்த போதிலும், குரூப் மெடிசன் (Group Medicine) என்ற பெயரில் எங்கும் பரவியிருக்கின்றது.

இவ்விதக் கிராமச் சுகாதாரக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களைப் போன்றே, கிராம மின்சார விநியோகக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களும் பல்வேறு இடங்களில் காணப்படுகின்றன. இந்த நூற்றாண்டின் ஆரம்பத்திலேயே, செக்கோஸ்லவேகியா நாட்டில், விவசாயக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் சில தங்கள் உபயோகத்திற்காக நீர் இயந்திரங்களை உபயோகப்படுத்திவந்தன. அத்துடன், மின்சார உற்பத்தி இயந்திரம் ஒன்றை நிறுவும் முயற்சியும் தீவிரமாக எடுத்துக்கொள்ளப்பட்டது. கூட்டுறவுப் பாலாடைத் தொழிற் சாலை ஒன்றிற்கு வேண்டிய மின்சாரம் உற்பத்தி செய்வதே அதன் குறிக்கோளாக இருந்தபோதிலும், நாளாவட்டத்தில் தெரு விளக்குகளுக்கும் பண்ணைகளில் இயந்திரங்களை ஓட்டுவதற்கும் அந்த மின்சாரமானது உபயோகிக்கப்பட்டுவந்தது. அத்தகைய வேறு ஒரு சங்கமானது, தனது மின்சார உற்பத்தி இயந்திரத்தி லிருந்து, முப்பத்திரண்டு கிராமங்கள், இரண்டு சர்க்கரை ஆலைகள், நான்கு புகைவண்டி நிலையங்கள், இரண்டு மாவு ஆலைகள், ஓர் அரைவை ஆலை, நான்கு கூட்டுறவுப் பால் பண்ணைகள், மற்றும் பல கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கு மின்சார விநியோகம் செய்யப்பட்டுவந்தது.

இவ்விதமாக, இந்த இயக்கமானது வளரவளர சில சங்கங்கள் தமக்கென தனியாக மின்சார உற்பத்தி இயந்திரங்களை வைத்துக் கொள்ளுவதை அனுவசியம் என்றோ அல்லது இயலாது என்றோ கருதவேண்டிய நிலை ஏற்பட்டது. ஆங்காங்குள்ள சிறுசிறு சங்கங்கள் ஒன்று சேர்ந்து பக்கத்து நகரசபையின் கூட்டு முயற்சியுடன் ஒரு பொதுநலக் கம்பெனியை (Public Utility Company) ஏற்படுத்திக்கொண்டு அதன் மூலமாக நிலக்கரிச் சுரங்கங்கள் போன்ற தனிப்பட்ட நிறுவனங்களிடமிருந்து, மின்சாரம் பெற்று கிராமப் பகுதிகளுக்கு விநியோகிக்கலாம் என்ற கருத்து தோன்றியது. அப்படிப்பட்ட கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் வீட்டு உபயோகம், விவசாய காரியங்கள், மற்றும் தொழில் உபயோகம் ஆகியவற்றிற்காக மின்சாரம் வேண்டுவோரிடமிருந்து முதலீடு பெற்று, அதில் ஒரு பகுதியை மின்சார உபகரணங்கள் வாங்கவும், மின்சாரக் கம்பிகள் அமைக்கவும், அதனையொட்டிய வேறு காரியங்களுக்கும் பயன்படுத்திக்கொள்ளத்தக்க வகையில், அத்தகைய பொதுநலக் கம்பெனியில் முதலீடு செய்தன. ஒவ்வொரு கூட்டுறவுச் சங்கமும், தனது அங்கத்தினர்களின் வீடுகளுக்குத் தேவையான கருவிகளை வழங்கியது. ஒரு குறிப்பிட்ட பகுதியில் வசிக்கும் எல்லா அங்கத்தினர்களிடமிருந்தும் ஒரே அளவு கட்டணமே வசூலிக்கப்பட்டது. ஒவ்வோர் அங்கத்தினரும் வருடம் ஒன்றுக்குக் குறைந்தது இவ்வளவு மின்சாரமாவது உபயோகிக்க வேண்டும் என்ற கட்டுப்பாடும் இருந்தது. பொதுமக்களும் அவரவர் விருப்பத்திற்கேற்றவாறு அவ்வச் சங்கங்களில் உறுப்பினராகிக் கொள்ளலாம். அச் சங்கங்களைச் சார்ந்த ஒரு மத்திய நிறுவனம் மின்சார விநியோகத்தின் பொறுப்பை ஏற்றுக்கொண்டதுடன், மின்சாரத்தின் உபயோகத்தைப் பற்றி விளம்பரம் செய்யும் வேலையையும் செய்துவந்தது. பண்ணைகளைச் சார்ந்த பெண்களிடையில்தான் அந்த விளம்பர முயற்சிகள் நல்ல பிரதிபலனைத் தந்தன. ஏனெனில், இதுவரை வீட்டிலும் வெளியிலும் அரைகுறை வெளிச்சத்திலேயே வேலை செய்து வந்த அவர்கள் மின்சார வசதியை ஒரு பெரும் பேருகவே கருதினர். ஆகவே, அப் பெண்கள், தானியப் பிரிப்புக் கருவிகளைப் பற்றியும், கிழங்கு வெட்டும் சாதனங்களைப் பற்றியும், பால்கறக்கும் இடத்திற்கு விளக்குகள் பொருத்த வேண்டியதன் அவசியம் பற்றியும் எடுத்துக்கூற ஆரம்பித்தார்கள். அரசாங்கமும் அதிக விலையுள்ள மின்சார சாதனங்களை வாங்கி உபயோகிக்கும் பொருட்டு, சங்கங்களுக்குக் குறைந்த வட்டியில் கடன்கொடுத்தும் மானியங்கள் அளித்தும் உதவி செய்தன.

ஜெர்மனி, ஃபிரான்ஸ், வடக்கு ஸ்வீடன், ஐக்கிய நாடுகள் ஆகிய நாடுகளிலும் இதைப்போன்ற கூட்டுறவு மின்சார சங்கங்கள் பணியாற்றி வருகின்றன. அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகளில் மின்சார உபயோகத்தை அபிவிருத்திசெய்வதற்காகக் கிராம மின்சார இலாக்கா ஒன்றும் இயங்கிவருகிறது. தவிர, சங்கங்களுக்கு நேரிடையாக அரசாங்கக் கடனுதவியும் அளிக்கப்படுகிறது. 1955ஆம் ஆண்டில் அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகளில் மட்டும் ஒன்றரை இலட்சம் விவசாயப் பண்ணைகள் இலட்சக் கணக்கான கிராம மக்கள், பாடசாலைகள், கோவில்கள் மற்றும் கிராமத் தொழிற்சாலைகள் முதலியவற்றிற்கு இக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் மின்சார விநியோகம் செய்துள்ளன.

விவசாயக் கருவிகளைக் கூட்டுறவு முறையில் தாராளமாக உபயோகிக்கலாமே என்று சாதாரண நகரவாசிகள் கருதுகிறார்கள். ஆனால், உண்மையில் அதில் எத்தனையோ நடைமுறைச் சிக்கல்கள் உள்ளன. பெரிய விவசாயிகள் தங்களுடைய பண்ணைகளில் விவசாய இயந்திரங்களை முழுவதுமாகப் பயன்படுத்திக்கொள்ளும் சாத்தியம் உண்டு. ஆனால், சிறிய விவசாயிகளோ, சிறுசிறு இயந்திரக் கருவிகளை மட்டுமே உபயோகப் படுத்திக்கொள்ள முடியும். ஐரோப்பாவில் நீண்டகாலமாக, சிறு விவசாயிகளிடையே பழக்கத்தில் இருந்துவரும் ஒரே ஒரு பெரும் இயந்திரம் 'திரெஷர்' (Thresher) என்னும் தானியம் பிரிக்கும் கருவியாகும். ஐரோப்பாவின் பல நாடுகளிலும் இக் கருவியை அவர்கள் கூட்டுறவு முறையில் உபயோகித்து வந்துள்ளார்கள். மற்ற இயந்திரக் கருவிகளைப் பொறுத்த வரையில் வேறு சில சங்கடங்கள் உள்ளன. அப்படிப்பட்ட கருவிகள் பெரும்பாலும் அனைவருக்கும் குறிப்பிட்ட காலத்தில் தேவைப்படுவதால், எல்லோருக்கும் ஏக காலத்தில் கிடைப்பதில்லை. தவிர, அவைகள் கைமாறிப் போகும்போது, அனைவரும் கவனத்துடன் கையாளுவார்கள் என்று எதிர்பார்க்க முடியாது. இயந்திரங்கள் பழுதுபட்டால், உடனுக்குடன் பழுதுபார்க்கும் சாத்தியக்கூறும் குறைவே. ஆகவே, அவைகளை உபயோகிப்பதில் காலதாமதம், குற்றங்குறைகள், எதிர்க் குற்றம் சாட்டுதல் ஆகியவை ஏற்பட ஏதுவாகின்றது.

இரண்டாவது உலகப் போரின்போதும் அதன் பின்னரும், அநேக நாடுகளில் அழிவுற்ற பண்ணைகளைச் சீர்திருத்தும் அவசியமும் ஏற்பட்டன. ஆனால், அதற்கேற்றாற்போல் மனித உழைப்பும் கால்நடைகளும் கிடைக்கவில்லை. இக் காரணங்களால் இயந்திரங்களைப் பெரும் அளவில் உபயோகிக்க வேண்டிய

நிர்பந்தம் ஏற்பட்டது. ஆயினும், இயந்திரங்கள் போதிய அளவு கிடைக்காமை, போதிய அளவு இயந்திரங்களை இறக்குமதி செய்ய கப்பல் வசதிகளும் அந்நியச் செலாவணியும் இல்லாமை ஆகிய குறைபாடுகளும் காணப்பட்டன.

ஃபிரான்ஸ் போன்ற நாடுகளில் பல்வேறு அரசாங்க இலாக்கா வினர் தனிப்பட்ட விவசாயிகளுக்கு இயந்திரங்களைப் பெற அனுமதி கொடுப்பதுண்டு. ஆனால், அவர்கள் தம்முடைய சொந்த நிலத்தைத் தவிர, மற்றவர்களின் நிலத்திற்கும் அவைகளை உபயோகிக்க வசதி செய்து தரவேண்டும் என்ற நிபந்தனையும் விதிப்பதுண்டு. இதன் காரணமாக இயந்திரங்களை உபயோகிப் பதற்கென்றே தனிப்பட்ட கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் தோன்றின. அவைகள் இரண்டு விதம்: ஒன்று, சொந்தத்தில் இயந்திரக் கலப்பைகளைக் கொண்ட சிறு விவசாயிகளின் சங்கங்கள்; மற்றொன்று, பெரிய அறுவடை இயந்திரம், உருளைக் கிழங்கு தோண்டும் இயந்திரம் மற்றும் பக்குவப்படுத்தும் இயந்திரம் ஆகியவைகளைக் கொண்ட பெரிய விவசாயிகளின் சங்கங்கள்.

இந்த முறையின் வெற்றியானது அவ் வியந்திரங்களின் தரத்தையும், அவைகளைக் கையாளும் திறமையையும், அவை களைப் பழுதுபார்க்கக் கிடைக்கும் வசதிகளையும் பொறுத்தே இருந்தது. இயந்திரங்கள் மட்டும் அங்கத்தினர்களுக்கு வாடகைக்கு முறைமாறி, ஒவ்வோர் இயந்திரமும் வாடகைக்கு விடப்படும்போது அதன் நுணுக்கம் தெரிந்த தொழிலாளி ஒருவரையும் ஊதியத்திற்கு அமர்த்திக் கொள்ளவேண்டும் என்ற நியதி ஏற்பட்டது. அவ் வியந்திரங்களைச் சரியான முறையில் கையாண்டு, வேலை செய்யும் நிலையில் வைத்திருக்க வேண்டிய பொறுப்பு அந்தத் தொழிலாளியையே சாரும். அவர் அந்தக் கூட்டுறவுச் சங்கத்தின் ஊழியராகவே இருப்பார். பண்ணைகளில் வேலை நடைபெறும்போதே அவ்வப்போது நடைபெற்ற வேலை களைப் பற்றிய விபரங்களை அதற்கான புத்தகத்தில் பதிவு செய்து, அத் தொழிலாளியும் அங்கத்தினரும் கையொப்பமிட வேண்டும். இந்த முறையினால் பின்பு வழக்குகள் ஏற்படுவதில்லை. இத் தொழிலாளிகள், இயந்திரங்களில் ஏற்படும் சிறுசிறு பழுதுகளைச் சரி செய்துவிடுவதுண்டு. பெரிய அளவிலான பழுதுகளைச் சரி செய்வதற்கு அச் சங்கங்கள், தங்களுக்குள் ஒவ்வொரு பகுதிக்குமாகத் தகுந்த அளவு பெரிய பட்டறை (workshops) ஏற்படுத்தி இருந்தன. இயந்திரங்களைக் கூட்டுறவு முறையில் உபயோகிப்பதில் இவ்வளவு நன்மைகளும் சிக்கனமும் காணப் பட்ட போதிலும், எதிர்பார்க்கப்பட்ட அளவிற்கு முன்னேற்றம்

காணப்படவில்லை. இரண்டாவது உலகப் பெரும் போருக்குப்பின் காணப்பட்ட விறுவிறுப்பும்கூட இப்பொழுது குறைந்துதான் காணப்படுகிறது. ஏறத்தாழ பத்துப் பன்னிரண்டு ஆண்டுகளாகப் பொருளாதார ரீதியில் முன்னணியிலுள்ள நாடுகளில் தொடர்ந்து நல்ல விவசாய உற்பத்தி இருந்ததன் காரணமாக விவசாயிகள் அனைவருக்கும் வருமானம் அதிகமாயிற்று. ஆகவே, அவர்கள் தங்களுக்கு வேண்டிய கருவிகளைத் தாங்களே வாங்கிக் கொண்டார்கள். இயந்திர உற்பத்தியாளர்களும் பண்ணைகளின் எல்லாவித உபயோகத்திற்கும் ஏற்றவாறு இயந்திரங்களை அமைத்துக் கொடுத்தார்கள். இதனால்தான் இயந்திரக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் முன்னேற்றம் இடையில் தடைப்பட்டு நின்றுவிட்டது. ஆசியக் கண்டத்தில் தனிப்பட்ட பண்ணைகளில் இயந்திரங்களின் உபயோகம் இன்னும் மிகக் குறைந்த அளவிலேயே உள்ளது. நெல் வயல்களுக்கு உயர்ந்த வரப்புகள் உள்ளதாலும், திறமையான தொழிலாளர்களின் எண்ணிக்கை குறைவாக இருப்பதாலும் இயந்திரங்களை அதிக அளவில் உபயோகிக்க முடிவதில்லை. ஆகவே, அது இன்னும் ஆரம்ப நிலையிலேயே இருந்து வருகின்றது. வட இந்தியாவிலுள்ள சில அகதிகள் கிராமங்களில் வயல்களையும், மற்ற விளை நிலங்களையும் ஒன்று சேர்த்து இயந்திர விவசாயம் செய்யவேண்டுமென்ற ஆவல் காணப்பட்டாலும், பரம்பரையான கிராமங்களில் அம் முறைக்கு ஆதரவு காணப்படவில்லை.

விவசாயத்தில் இயந்திர உபயோகத்தை வேறு முறையிலும், கூட்டுறவு இயக்கத்தின் மூலமாக அபிவிருத்தி செய்ய முடியும். அதாவது, பண்ணைப் பொருள்களை விவசாயிகளுக்கு வழங்குவதற்கென்றே பிரத்தியேகமாகக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களை அமைத்து, அவைகளின் வாயிலாக இயந்திரங்களை வசதியான தவணைக் கடனில் அளிக்கலாம். இம் முறையில், அத்தகைய சங்கங்கள் போதுமான அளவு இயந்திர பாகங்களையும் விநியோகிக்க ஏற்பாடு செய்யவேண்டும். தவிர, எவ்விதமான பழுதுகளையும் செப்பனிடத் தகுந்த பட்டறைகளையும் வைத்திருக்கவேண்டும். இங்கிலாந்திலும், வேறு சில இடங்களிலும், தேவையான சமயங்களில், தேவையான இடங்களுக்குச் சென்று விவசாய இயந்திரங்களைச் செப்பனிட்டுத் தருவதற்காகத் தொழிலாளர் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் ஏற்பாடு செய்துள்ளன. இத்தகைய சங்கங்களில் சில, பல இடங்களுக்கும் சென்றுள்ள தங்களுடைய தொழிலாளர்களுடன் தொடர்புகொள்ளும் பொருட்டு, சிறுசிறு ஒலிபரப்பு இயந்திரங்களைக்கூட உபயோகித்து வருகின்றன.

அடுத்து, கூட்டுறவு முறையில் கால்நடைகளைப் பெருக்கும் முறையானது, கூட்டுறவு இயந்திர உபயோக முறையைவிடப் பழமை வாய்ந்ததாகும். அது ஒரு சாதாரண கூட்டுறவு முயற்சியாகும். நெடுநாள்களுக்கு முன்பே பலதரப்பட்ட மக்களிடையே அம்முறை தோன்றி இருந்தது. அநேக கிராமங்களில், தரங் குறைந்த காளைகளையும், பன்றிகளையும், ஆடுகளையும் உபயோகிப் பதனுல், அக் கிராமங்களில் உற்பத்தியாகும் கால்நடைகளும், ஊக்கமில்லாதவைகளாகவும், பிணியுற்றவைகளாகவும், இலாபகரமாகப் பயன்படாதவைகளாகவும் இருக்கின்றன. விவசாயிகள் அனைவரும் தங்களிடமுள்ள தரங்குறைந்த கால்நடைகளை, உணவுக்காக உபயோகித்துக்கொண்டு, உயர்தரமான ஓரிரண்டு காளைகளை வைத்து முற்றிலும் தரமான கால்நடை இனத்தைச் சிறிது காலத்திற்குள்ளாகவே உற்பத்தி செய்துகொள்ள முடியும். சாதாரணமாக இதுபோன்ற முயற்சிகள் அரசாங்கப் பண்ணைகளிலும், விவசாயப் பள்ளிகளிலும், மாதிரிப் பண்ணைகளிலும் மேற்கொள்ளப்படுகின்றன. ஆனுல், அப்படி உற்பத்தி செய்யப்பட்ட கன்றுகளைக் கிராமத்திலுள்ள பெரிய விவசாயிகளுக்கு மட்டுமே கொடுத்தால் போதாது. அதைவிடக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் இத்தகைய உயர்தரக் காளைகளை வைத்துக்கொண்டு தங்களுடைய அங்கத்தினர்களின் உபயோகத்திற்கு வசதி செய்து கொடுத்து, அதிலிருந்து கிடைக்கக்கூடிய வருவாயை, அக் காளைகளைப் பராமரிக்கும் அங்கத்தினர்களுக்கும் பகிர்ந்து கொடுத்து வருவது நல்லதோர் ஏற்பாடாகும்.

இந்த வகையில், மற்ருெரு முன்னேற்றமான அம்சம் என்னவென்ருல், செயற்கைமுறைக் கருவூட்டல் கூட்டுறவுச் சங்கங்களை ஏற்படுத்துவதாகும். இயற்கை முறையில் கருவுறச் செய்வதைவிட செயற்கை முறையில் மிக அதிகமான கால்நடைகளைக் கருவுறச் செய்யலாம். உயர்தரக் கால்நடை இனத்தை மிக இலாபகரமான முறையில், மிக விரைவில் விருத்தி செய்ய இம் முறை பெரிதும் பயன்படுகின்றது. உலக யுத்தத்தினுல் ஏற்பட்ட அழிவுக்குப் பின், இங்கிலாந்து, ஐக்கிய நாடுகள், மற்றும் பல ஐரோப்பிய நாடுகள் ஆகியவை இவ் வகைக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களை ஆரம்பித்து வந்தன. தற்போது இத்தகைய கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் மேலும் பல நாடுகளில் ஆரம்பிக்கப்பட்டு வருகின்றன.

விவசாய நாடுகளில், நீர்ப்பாசன முறைகள், வடிகால் மற்றும் குடிதண்ணீர் வசதிகள் முதலியவற்றைக் கூட்டுறவு முறையில் செயல்படுத்தலாம் என இந் நூலின் ஆரம்பத்திலேயே கூறப்

பட்டது. விவசாய நாடுகளில் பலவும், மிகப் பழமையானவையே. மெசபடோமியா, எகிப்து ஆகிய நாடுகளில் மிக விரிவான பாசனத் திட்டங்கள் இருந்தன. சரித்திர மத்திய காலத்தில் ஹாலந்து நாட்டில் அதேபோன்று விரிவான வடிகால் திட்டங்கள் நடைமுறையில் இருந்துவந்தன. அப்போது அந்த நாட்டு மக்கள் கடலில் மூழ்கிப்போன தங்களுடைய விளை நிலங்களைத் தகுந்த வடிகால் முறைகளால் மீட்பதில் ஈடுபட்டிருந்தனர். அவர்களின் இத்தகைய முயற்சிகள் அனைத்துமே கூட்டுறவுச் செயல்களாகவே கருதப்படவேண்டும். இந் நாளையக் கூட்டுறவு இயக்கம் செயல் படும் முறையிலிருந்து அவை வேறுபட்டவை என்பது உண்மையே யாயினும், அவைகளிலுள்ள நன்மைகளைக் கருதி அதனைக் கைக் கொள்ளுவது பயன் தரத்தக்கதாகும். ஐக்கிய நாடுகளின் மேற்குப் பகுதியில் உள்ள கொலராடோ, கலிஃபோர்னியா, மோன்டானா ஆகிய மாநிலங்களில் ஆயிரக்கணக்கான நவீன கூட்டுறவு நீர்ப்பாசன சங்கங்கள் உருவாகியுள்ளன. இந்தியா, பாகிஸ்தான், மற்றும் சூடான் ஆகிய வறண்ட நாடுகளில் கிணறு வெட்டவும், நீர் கிடைக்கும் பகுதிகளில் நீரை இறைத்து அங்கத்தினர்களின் வயல்களுக்குப் பாய்ச்சும் பொருட்டு, இயந்திர இறவைச் சாதனங்களை வாங்கி உபயோகிக்கவும் அனேகக் கூட்டுறவு நீர்ப்பாசன சங்கங்கள் நிறுவப்பட்டுள்ளன.

அடுத்தபடியாக, விவசாயிகளின் விளைநிலங்கள் அநேக சந்தர்ப்பங்களில் சிறுசிறு பகுதிகளாகப் பிரிந்துபோகும் பிரச்சினை ஒன்று உள்ளது. நில உரிமையாளரின் மரணத்தையொட்டியோ அல்லது மணமக்களுக்குப் பரிசு அளிக்கும் வகையிலோ இத்தகைய சிதைவுகள் ஏற்படும் வழக்கமும் நடைமுறையில் இருந்து வருகின்றது. விவசாய வளர்ச்சிக்கு இம்முறை ஊறு பயப்பதாகும். சிதைந்துபோன இந் நிலங்களை மறுபடி கூடிய அளவில் ஒன்று சேர்ப்பதற்காகக் கூட்டுறவு முறையில் சில வழிகள் மேற்கொள்ளப்பட்டிருக்கின்றன. இதனால் சங்க அங்கத்தினர்கள் தங்களுக்குச் சொந்தமான நிலப்பகுதிகளை ஒன்று அல்லது இரண்டு பகுதிகளாக அமைத்துக்கொண்டு இலாபகரமாகப் பயிர் செய்ய முடியும். அநேக ஐரோப்பிய நாடுகளில் கட்டாயக் கூட்டுறவு முறையில் பல்வேறு இணைப்பு முறைகள் கைக் கொள்ளப்பட்டிருந்தபோதிலும், நேர்மையான கூட்டுறவு முறையில் சிதறிய நிலப்பகுதிகளை இணைக்கும் முதல் முயற்சி 1920ஆம் ஆண்டில் பஞ்சாபில் தோன்றியது. இத்தகைய கூட்டுறவுச் சங்கம் ஒன்றை ஒரு கிராமத்தில் ஆரம்பிக்க வேண்டுமானால், அக் கிராமத்தின் நில உடமைதாரர்களில் குறைந்தது 90 சதவிகிதத்தினரும், கிராமத்தின் நிலங்களில் 75 சதவிகிதமும்

அச் சங்க அமைப்பின்கீழ் வரவேண்டும். அதன்பின், அவ்விதம் ஒன்று சேர்க்கப்பட்ட நிலங்கள் அங்கத்தினர்களின் வசதிக் கேற்றவாறு பிரித்துக் கொடுக்கப்படும்.

இதனுல் ஏற்படும் செலவினங்களுக்காக ஒவ்வோர் அங்கத் தினரிடமிருந்தும், அவருடைய நிலத்தின் பரப்பளவிற்குத் தகுந்தபடி கட்டணம் பெறுவதுண்டு. சங்கத்தின் விதிகளின்படி, அங்கத்தினர்களில் மூன்றில் இரண்டு பகுதியினரால் ஆமோதிக்கப் பட்ட நிலப்பிரிவுத் திட்டத்தை எல்லா அங்கத்தினர்களும் ஒப்புக் கொள்ள வேண்டும். இதில் திருப்தி கொள்ளாத அங்கத்தினர்கள் தங்களுடைய வழக்குகளை நடுவர் தீர்ப்புக்கு விடவேண்டும். மேலும் சங்கத்தின் ஒப்புதல் இன்றி, அங்கத்தினர்கள் தங்க ளிடையே எவ்வித நிலமாறுதல்களையும் செய்து கொள்ளக்கூடாது. அப்படி ஏற்படுத்தப்பட்ட சங்கங்களில் எல்லாம், புதிய திட்டத் தின்படி பிரித்துக் கொடுக்கப்பட்ட நிலப்பிரிவு ஏற்பாடுகள் ஆரம் பத்தில் நான்கு ஆண்டுகள் காலவரையுடன் செய்யப்பட்ட போதிலும், அந்த ஏற்பாடுகள் திருப்திகரமாகச் செயல்பட்டதன் காரணமாக நிரந்தரமானதாக ஆகிவிட்டன. அரசாங்கக் கூட்டுறவு இலாகாவின் சிப்பந்திகள், சங்கப் பிரதிநிதிகளின் உதவியுடன் இத்தகைய நிலச் சீரமைப்பு வேலைகளைச் செய்து வந்தார்கள். அங்கத்தினர்களைக் கட்டாயமாக இத்தகைய பிரிவினைகளுக்கு உட்படுத்தக்கூடாது என்ற நிபந்தனை இருந்த காரணத்தால், அந் நிலப் பிரிவுகளில் பல தடைகள் ஏற்பட்டன. இதில் சம்பந்தப்பட்டவர்கள் அதிகமான பொறுமையுடன் செய லாற்ற வேண்டியிருந்தது. இவ் வகையில் முதலில் மிக மெதுவான முன்னேற்றமே காணப்பட்டாலும், கூடியவிரைவில் கிராம மக்கள் அதிகமான அளவில் இச் சங்கங்களில் பங்கெடுத்துக் கொண் டார்கள். 1936ஆம் ஆண்டில் அரசாங்க வருவாய்த்துறை யினரால் செயல்படுத்தக்கூடிய வகையில் ஒரு புதிய சட்டம் ஏற்படுத்தப்பட்டது. அதன்படி ஒருசில விவசாயிகளை வலுக் கட்டாயமாகக்கூட இத் திட்டத்தின்கீழ்க் கொண்டுவரலாம். இவ்விதமாக, விவசாயிகளின் சம்மதத்தின் பேரிலும், சில இடங் களில் கட்டாயத்தின்பேரிலும் நிலப் பரிவர்த்தனை ஏற்பாடுகள் நடைபெற்று வந்தன. 1946ஆம் ஆண்டுவரையில் 6,60,000 ஏக்கர் நிலங்கள் பஞ்சாப் மாநிலத்தில் பரிவர்த்தனை செய்யப் பட்டன. இது அம் மாநிலத்தின் மொத்த விவசாய நிலப் பரப்பில் ஐந்து சதவிகிதமாகும். இதில் 5,08,000 ஏக்கர் நிலங்கள் கூட்டுறவு முறையில் பிரித்துச் சேர்க்கப்பட்டன. 18,24,000 பகுதிகள், 2,86,000 பகுதிகளாகக் குறைக்கப் பட்டன. ஒரு கிராமத்தைப் பார்த்த அளவிலேயே, அங்குக்

கூட்டுறவு நிலப் பரிவர்த்தனை நடைபெற்றுள்ளது என்று புரிந்து கொள்ளும் அளவிற்கு மிக நல்ல முறையில் முன்னேற்றம் ஏற்பட்டது.

கூட்டுறவு முறையில் இயங்கும் போக்குவரத்துச் சங்கங்களும் ஆங்காங்கு காணப்படுகின்றன. இலங்கை, பின்லாந்து ஆகிய நாடுகளில் கூட்டுறவு பஸ், படகு முதலிய வசதிகள் உள்ளன. இஸ்ரேல் நாட்டில் பஸ் போக்குவரத்து, வாடகைக் கார்கள் ஆகியவைகள் கூட்டுறவு முறையில் இயங்கிவருகின்றன. இங்கிலாந்து, ஐக்கிய நாடுகள் முதலியவற்றில் லாரிப் போக்குவரத்தும் கூட இம் முறையில் நடைபெறுகின்றது. இத்தகைய சங்கங்களில் இருவகை உண்டு. உபயோகிப்பவர்களால் நடத்தப்படும் சங்கங்கள், வண்டியோட்டிகள் மற்றும் தொழிலாளர்கள் சேர்ந்து நடத்தும் சங்கங்கள், சில ஐக்கிய நாடுகள், கானடா, பின்லாந்து முதலிய நாடுகளில் கூட்டுறவுத் தொலைபேசிச் சங்கங்களும் உள்ளன. விவசாயிகள் தங்களுடைய விளைபொருள்களை நிறுத்திக் கொள்ளுவதற்கென இயந்திரத் தராசுகளும் (weigh - bridges) கூட்டுறவு முறையில் நிறுவப்பட்டுள்ளன. இவைகள் அநேகமாகச் சந்தைகள் உள்ள இடங்களில் காணப்படுகின்றன.

கூட்டுறவு முறையில் குளிர்சாதன அறைகள் நடத்துவது இதுவரை அமெரிக்காவில் மட்டுமே நடைபெற்று வந்துள்ள போதிலும், எதிர்காலத்தில் வேறு நாடுகளுக்கும் பரவும் வாய்ப்பிருக்கிறது. சாதாரணமாக இத்தகைய குளிர்சாதன அறைகள், ஒரு விவசாயப் பிரதேசத்தின் நடுவிலுள்ள முக்கியமான வாணிப நகரத்தில் அமைக்கப்படுகிறது. இந்த அறையானது, பல சிறு சிறு பகுதிகளாகப் பிரிக்கப்பட்டு, ஒவ்வொரு பிரிவும் ஒவ்வோர் அங்கத்தினருக்கு ஒதுக்கப்படுகிறது. அந்த அங்கத்தினர்கள் அவ்வப்போது பன்றியிறைச்சி, மாட்டிறைச்சி ஆகியவைகளை அப் பிரிவில் சேமித்து வைத்துக்கொண்டு, தனக்கும் தன்னுடைய குடும்பத்தினருக்கும் தேவையான பொழுதில் தேவையான அளவு இறைச்சியை எடுத்து உபயோகித்துக்கொள்ளுவது வழக்கம். இதுபோன்றே, அமெரிக்காவில் கோடைக் காலத்தில் அபரிமிதமாக விளையும், உற்பத்தி செய்யப்படும் வெண்ணெயையும் கூட்டுறவுக் குளிர்சாதன அறைகளில் வைத்துப் பாதுகாக்கின்றார்கள். இவ்விதமாக ஏறத்தாழ 700 அறைகள், அமெரிக்காவில் குறிப்பாக, மத்திய மேற்குப் பகுதிகளில் இயங்கி வருகின்றன. இவைகளில் பாதி ஆங்காங்குள்ள கூட்டுறவுப் பால் பண்ணைகளுடனோ விற்பனைச் சங்கத்துடனோ தங்களை இணைத்துக் கொண்டுள்ளன.

இதுபோன்றே இங்கிலாந்தில் 'சமுதாயப் பழப் பக்குவ நிலையங்கள்' இயங்கி வருகின்றன. பழங்களையும் காய்கறிகளையும் பாதுகாப்பதில் இவை இரண்டாவது உலகப் பெரும்போர் காலத்தில் பெரும் பணியாற்றி வந்தன. பொருளாதாரத் துறையில் முன்னேறிய இங்கிலாந்து போன்ற நாடுகளில் மட்டுமன்றி பல்கேரியா முதலிய நாடுகளில்கூட ஆங்காங்குக் கூட்டுறவு முறையில் பழம் பதனிடும் வேலைகள் நடைபெறுகின்றன. அங்குக் கோடைக் காலங்களில் அங்கத்தினர்கள் தங்களிடமுள்ள உபரி யான பழங்களைக் கொண்டுவருகின்றனர். அப் பழங்கள் அங்கே பக்குவப்படுத்தப்பட்டுச் சேமித்து வைக்கப்படுகின்றன. பின்னர் குளிர்காலத்தில், அங்கத்தினர்கள் தங்களுக்குத் தேவையானதை உபயோகித்துக் கொண்டு மீதமுள்ளவற்றைக் கூட்டுறவு நுகர் வோர் சங்கங்கள் வாயிலாக விற்றுப் பணம் பெறுகின்றனர்.

இனி, கூட்டுறவு வீட்டு வசதியைப் பற்றி இப் புத்தகத்தின் வேறு இடங்களிலும் கூறப்பட்டுள்ளது. பொதுமக்களிடமிருந்து, முதலீடுகளைப் பெற்று, வீடுகளைக் கட்டி கூட்டுறவு முறையில் குறைவான வருவாய் உள்ளவர்களுக்கு விற்பனை செய்யும், இங்கி லாந்து நாட்டுக் கூட்டுறவு வீட்டுவசதிச் சங்கங்களைப் பற்றி 'நகர்ப்புறச் சங்கங்கள்' என்ற அத்தியாயத்தில் விரிவாகக் கூறப் பட்டுள்ளது. ஃபிரான்சிலும் இத்தாலியிலும் கூட்டுறவு வீட்டு வசதிச் சங்கங்களில் அங்கத்தினர்களே வேலைசெய்து, ஒப்பந்தங் களின்கீழ் வீடு கட்டிக்கொடுக்கும் முறை பயின்று வருகின்றது. இவைகள் தொழிலாளர்களின் உற்பத்திக் கூட்டுறவுச் சங்கங் களுடன் விவரிக்கப்பட்டுள்ளது.

ஸ்வீடனிலுள்ள ஃபிரைடார்ஃப் என்ற நகரம், அந் நாட்டுக் கூட்டுறவு நுகர்வோர் இயக்கம் நடத்தும் 'கூட்டுறவுத் தோட்ட நகரம்' எனப் பெயர் பெற்றுள்ளது. அங்கத்தினர்கள் தேவை யான பொருள்களைக் கூட்டுறவு முறையில் வாங்கித் தங்கள் சொந்தப் பொறுப்பிலோ அல்லது கட்டட நிபுணர்களைக் கொண்டோ வீடுகளைக் கட்டிக்கொண்டு தாங்களே வசித்து வரும் கூட்டுறவு வீட்டு வசதி முறையும் ஒன்று உண்டு.

இவ்விதமான சங்கங்களே பால்கன் நாடுகளில் ஏராளமாகக் காணப்படுகின்றன. அங்குள்ள மக்கள் தங்கள் கிராமத்திலுள்ள பழைய வசதிக் குறைவான வீடுகளை இடித்துவிட்டு எல்லா வீடுகளையுமே, கூட்டுறவு முறையில் புதிதாகக் கட்டி வருகின் றனர். அங்கெல்லாம் இத்தகைய வேலைகளை அங்கத்தினர்கள் தாங்களாகவே முன்வந்து செய்துவிடுகின்றனர். செங்கல், மரச்

சாமான்கள், கூரை அல்லது ஓடு முதலியவைகளையும் தாங்களே செய்து கொள்ளுகின்றனர். இம் முறையில் ஒவ்வொரு வீடாகக் கட்டி, முடிவில் கிராமம் முழுமையுமே புதுப்பித்துவிடுகிறுர்கள்.

முதல் உலகப் பெரும் போருக்குப்பின், வேலை நீக்கம் பெற்ற போர் வீரர்களும் அதிகாரிகளும், இம் முறையிலேயே தங்களுடைய வீடுகளைக் கட்டிக்கொண்டனர். ஆனுல், அவர்கள் கட்டடப் பொருள்களை மட்டிலுமே கூட்டுறவு முறையில் வாங்கிக் கொண்டனர். அதேபோன்று பெரிய வீடு கட்டும் திட்டங்கள் அனைத்துமே கூட்டுறவுத் தொழில் ஒப்பந்தச் சங்கங்களினுல், தொழில் வல்லுநர்களைக் கொண்டு நிறைவேற்றப்பட்டன. ஆனுல், எவ்விதமான வீடுகளைக் கட்டவேண்டும் என்பதை நிர்ணயித்தல், அதற்குத் தேவையான நிதி வசதி அளித்தல், அதன் பின்னரான நிருவாகம் ஆகிய அனைத்துமே சம்பந்தப்பட்ட கூட்டுறவு வீட்டுவசதிச் சங்கத்தையே பொறுத்ததாகும். 1914–18ஆம் ஆண்டுப் போருக்குப் பின், வார்சா நகரத்தின் இடிந்துபோன பெரும் பகுதியும் இம் முறையில்தான் கட்டப்பட்டது. அப் போரில் ஜெர்மனி தோல்வியுற்ற காரணத்தால் மத்திய, கிழக்கு ஐரோப்பாவின் பல சிறுசிறு நாடுகள் விடுதலை அடைந்தன. அதன் விளைவாக, அந் நாடுகளில் புதிதாகத் தோன்றிய அரசாங்க அலுவலர், தொழிலாளர் முதலிய மத்தியதர வகுப்பினருக்கு வேண்டியிருந்த வீட்டுவசதிகள் அனைத்தும் இத்தகைய கூட்டுறவு முறையிலேதான் செய்து தரப்பட்டது. இம் முறை நார்வே, ஸ்வீடன் முதலிய ஸ்காண்டிநேவியா நாடுகளிலும் வெற்றி அடைந்துள்ளது. இரண்டாவது உலகப் பெரும் போருக்குப்பின் ஃபிரான்சிலும் ஜெர்மனியிலும் தோன்றிய 'குறைந்த விலை' வீட்டுத் திட்டங்களும் இத்தகைய கூட்டுறவு முறையில் அரசாங்க ஆதரவுடன் தோன்றியவையே. சில இடங்களில் தனியார் துறையிலும், வீடுகட்டும் திட்டங்கள் தோன்றின. இத்தகைய திட்டங்களுக்கு ஆசிய ஆஃப்ரிக்கக் கண்டங்களின் புதிய நாடுகளிலுள்ள—மேற்கத்திய முறையில் வசிக்க விரும்பும்—மத்திய தர மக்களிடையே பெரும் ஆதரவு ஏற்பட்டுள்ளது.

பள்ளிக்கூடங்களில் மாணவர்களிடையே தோன்றியுள்ள கூட்டுறவுச் சங்கங்களைப் பற்றியும் இங்குக் கூறுவது அவசியம். பெரிய அளவிலான நுகர்வோர் சங்கங்களைப் போல், சில பள்ளிகளிலும் கல்லூரிகளிலும் மாணவர்கள் தங்களுக்கு வேண்டிய புத்தகம், பயிற்சிப் புத்தகங்கள் மற்றும் எழுதுபொருள்கள் ஆகியவற்றைக் கூட்டுறவு முறையில் வாங்கி உபயோகித்துக்கொள்ளத் தங்களிடையே சங்கங்களை ஏற்படுத்திக் கொண்டுள்ளனர். இவ்

விதமாக அம் மாணவர்கள் பணம் மிச்சம் செய்துகொள்வதுடன், பொதுக் குழுக்களை எப்படி நடத்துவது, கூட்டுறவுச் சங்கங்களை எப்படி நிர்வகிப்பது என்பன போன்ற காரியங்களில் பயிற்சி பெற்றுப் பொருளாதார அறிவையும் பெறுகின்றனர். சைப்ரஸ் நாட்டில் ஏறத்தாழ 60,000 மாணவர்கள் இத்தகைய கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் மூலம் ஐந்து இலட்சம் பவுன்கள் வரை சேமித்துவைத் துள்ளனர். ஸ்வீடன் நாட்டில் கல்லூரி மாணவர்கள் தங்களுக்குள் குழுக்கள் அமைத்துக்கொண்டு தங்கள் கல்விச் செலவிற்கான பண வசதிகளையும் பெற்று வருகின்றனர். இவ்விதம் மாணவர்கள் கூட்டுறவு முறையில் ஒன்று சேர்ந்து பாங்குகளிடமிருந்து கடன் வாங்கிக் கல்வியை வளர்ப்பது கூட்டுறவு இயக்கத்தில் ஒரு நூதன வளர்ச்சியாகும்.

15. கூட்டுறவில் இணைப்பு முறைகள்

இதுவரை கூட்டுறவு இயக்கத்தின் பல்வேறு வகை சங்கங்களைப் பற்றி தனித்தனியாகத் தெரிந்துகொண்டோம். அத்தகைய பல்வேறு சங்கங்களுக்கிடையே உள்ள பரஸ்பர தொடர்புகள், சேர்ந்து செயல்படும் தன்மைகள், அவைகளுக்கிடையே வளர்ந்து நிற்கும் இன்றியமையாத இணைப்பு முறைகள் ஆகியவையே கூட்டுறவு இயக்கத்திற்கு உயிரூட்டி, அதை ஒரு சிறப்புத் தன்மையுடன் விளங்கச் செய்கின்றன. அவைகளைப்பற்றியும் அறிந்து கொள்வது அவசியமே.

முதலாவதாக எந்த வகையான கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கும் நாட்டளவிலான மத்திய நிறுவனம் ஏதும் இல்லாமல் இல்லை. ஆலோசனைக் குழு, பிரதிநிதித்துவக் குழு, விளம்பரக் குழு, கல்விக் குழு என்பன போன்ற ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட அமைப்புகளைக் கொண்டிருக்கும் கூட்டுறவுச் சங்க வகைகளும் அநேகம் உள்ளன. தங்களுடைய அங்கத்தினர்களுக்கு வேண்டிய பொருள்களை வாங்கி அளிக்கவும், அங்கத்தினர்களின் உற்பத்திப் பொருள்களை விற்பனை செய்யவும், நாடு முழுவதற்கும் அதிகார வரம்புள்ள ஒன்றிப்பு அமைப்புகளைக் கொண்டுள்ள சங்கங்களும் உண்டு. கூட்டுறவுத் துறையில் ஆராய்ச்சிகள் செய்யவும், பயிற்சி அளிக்கவும்கூட தனிப்பட்ட கூட்டுறவு நிறுவனங்கள் உள்ளன. ஃபிரான்ஸிலுள்ள 'தேசீய விவசாயக் கூட்டுறவுக் கேந்திரம்' (National Centre for Agricultural Co-operation), இங்கிலாந்திலுள்ள பிளங்கட் நிறுவனம் (Plunkett Foundation), அமெரிக்கக் கூட்டுறவுக் கழகம் (American Institute of Co-operation), ஜெர்மனி, ஆஸ்திரியா ஆகிய நாடுகளின் பல்கலைக் கழகங்களுடன் இணைந்த ஆராய்ச்சிக் கழகங்கள் முதலியன அவைகளுள் சில. ஆனால், இதுபோன்ற மத்திய நிறுவனங்கள் அனைத்துமே ஒரேமுறையில் செயல்படுவதில்லை. இணைக்கப்பட்ட சங்கங்

களைத் தணிக்கை செய்வதையே முக்கியமான பணியாகச் செய்து வரும் மத்திய நிறுவனங்களும் உள்ளன. சரியான தணிக்கை முறைதான் மக்களிடையே வளர்ந்துவரும் ஒரு புதிய இயக்கத்தைப் பற்றி நம்பிக்கை உண்டாக்க முடியும். மத்திய ஐரோப்பாவில் இவ்விதமான நிறுவனங்கள் பல உள்ளன. ஆனால், இங்கிலாந்திலோ, இத் தணிக்கை வேலையைக் கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கத்தின் ஒரு பிரிவே செய்துவிடுகிறது. ஸ்வீடன் நாட்டில் உள்ளதைப்போன்று, மொத்த விற்பனைச் சங்கமும் கூட்டுறவு யூனியனும் ஒருங்கிணைந்து செயல்படுவதுமுண்டு. இங்கிலாந்திலோ மொத்த விற்பனைச் சங்கமானது கூட்டுறவு பாங்கியின் சேவைகளையும் செய்துவருகிறது.

சமீப காலம்வரை ஒரு நாட்டிலுள்ள கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் அனைத்திற்கும் வேண்டிய சேவைகளைச் செய்யும் ஒரு மத்திய சங்கமோ அல்லது சங்கங்களோ கிடையாது. 'உற்பத்தியாளர்' 'உபயோகிப்போர்' என்ற வேறுபாட்டின் அடிப்படையில்தான் சாதாரணமாக விவசாயக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களும், தொழில் கூட்டுறவுச் சங்கங்களும் செயல்பட்டு வருகின்றன. தொழிலாளர்கள் ஒன்று சேர்ந்து தொழில் கூட்டுறவுச் சங்கங்களை நடத்தும்போது, அவைகள் தங்களுக்குள் ஒரு மத்திய அமைப்பையும் ஏற்படுத்திக் கொள்ளுகின்றன. அத்தகைய சங்கங்கள் உபயோகிப்போர் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுடன்தான் அதிக தொடர்பு கொண்டிருக்கின்றனவே ஒழிய, விவசாய உற்பத்திச் சங்கங்களுடன் அதிகத் தொடர்புகொள்ளுவதில்லை. உபயோகிப்போர் கூட்டுறவு இயக்கமானது கிராமப்புறங்களில் அதிகமாகப் பரவியிருக்கும் நாடுகளில் இத்தகைய வேறுபாடுகள் அதிகமாக இருப்பதில்லை. என்றபோதிலும், பல நாடுகளில் இவ் விருவகைச் சங்கங்களுக்கும் இடையில், தங்களுடைய பொதுப் பிரச்சினைகளை விவாதிப்பதற்கும், தேசிய பொருளாதாரக் கொள்கைகளை ஆராய்வதற்குமாகப் பல பொதுக் கூட்டுறவு அமைப்புகள் ஏற்படுத்தப்பட்டன. அவைகளிடையே உள்ள தொடர்புகளை ஆராய்ந்தறிவதற்காகக் கூட்டுறவுக் குழுக்களும் உருவாயின. அத்தகைய தொடர்பு ஏற்பாடுகளின் முக்கியத்துவம் நாட்டுக்கு நாடு வேறுபட்டுள்ளது. இரண்டாவது உலகப் போருக்குப் பின் ருஷியாவின் அதிகாரத்துக்குட்பட்ட நாடுகளில் கட்டாயமாக இவ் விருவித கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கும் சார்பான பொது மத்திய இணைப்புச் சங்கங்கள் ஏற்படுத்தப்பட்டன. சில இடங்களில் அவை தாமாக இணைந்துகொள்ளும்போது வெற்றிகரமாகச் செயல்பட்டன. ஆனால், விவசாயக் கூட்டுறவு இயக்கமும் தொழிற் கூட்டுறவு இயக்கமும் பலம் பொருந்தி செயல்படும் நாடுகளில் இத்தகைய

பொது அமைப்பு தேவைதானு, நடைமுறைக்கு ஏற்றதா என்ற கேள்விகளும் எழுகின்றன.

எவ்விதமாகப் பொருளாதாரப் பிரச்சினைகளைத் தீர்த்துக் கொள்ளுவது, எவ்விதமாகச் சமத்துவத்தை ஏற்படுத்தி, போட்டியைத் தவிர்ப்பது, தனி மனிதனை எவ்வாறு அதிக இலாபம் பெற முயற்சிப்பதினின்றும் தடுப்பது என்ற முறைகளை எப்படி நடைமுறையில் கொண்டுவருவது என்ற நோக்கங்களுக்காகத்தான் பலதரப்பட்ட கூட்டுறவுச் சங்கங்களும் தங்களுக்கிடையே இணைப்புகளை ஏற்படுத்திக்கொள்ளுகின்றன. உபயோகிப்போர் தங்களுக்கு வேண்டிய நல்ல பொருள்களைக் குறைந்த விலைக்குப் பெற்றுக்கொள்ள முயற்சிக்கின்றனர். ஆயினும், கூட்டுறவு இயக்கத்திலுள்ள உபயோகிப்போர், அதே நேரத்தில் உற்பத்தியாளர்களுக்கும் நியாயமான விலை கிடைக்கவேண்டும் என்றும் மனச்சாட்சிபூர்வமாக விரும்புகின்றனர். உற்பத்தியாளர்களின் வாழ்க்கை திருப்திகரமானதாக இருக்கும்படியான நியாய விலையைக் கொடுக்க முன்வருகின்றனர். உற்பத்தியாளர்களும் தங்களிடமுள்ள நிலத்தையும் மற்ற மூலப் பொருள்களையும் திறமையையும் உபயோகித்துத் தமது வாழ்க்கையை நன்முறையில் அமைத்துக்கொள்ள விரும்புகின்றனர். உபயோகிப்போருக்கு வேண்டிய பொருள்கள் எல்லாம், நியாயமான விலைக்கு அவர்களுக்கு வேண்டிய நேரத்தில் கிடைக்கின்றனவா என்று அவர்கள் சாதாரணமாகக் கவலைப்படுவதில்லை. கூர்ந்து நோக்கின், கூட்டுறவு இயக்கமானது இருவிதக் கொள்கைகளை ஆதாரமாகக் கொண்டிருப்பது விளங்கும். அவைகளில் ஒன்று மனிதனுடைய தேவைப் பூர்த்தி; மற்றது பொருள் ஈட்டும் நடவடிக்கைகள். மனிதனுடைய தேவைப் பூர்த்தி என்பதில், ஒவ்வொரு தொழிலாளியும் தனக்குப் பிடித்தமான தொழிலைச் செய்வது, சுயநிர்வாக முறைகளில் அத் தொழிலைச் செய்துகொள்ளுவது, தொழிலுக்குத் தகுந்த பிரதிபலன் அடைவது ஆகியவையும் அடங்கும். இவைகளை ஆராய்ந்து பார்த்தால் இவ்விரு குறிக்கோள்களுக்கும் உள்ள எதிரிடையான தன்மைகள் தெரியவரும். 'உற்பத்தியாளர்', 'உபயோகிப்போர்' ஆகிய இரு பெரும் பிரிவுகளுக்கிடையே ஏற்படுத்தப்பட்ட ஒரு பொது இணைப்பு அமைப்பினுல் இவைகளுக்கிடையில் உருவாகும் பிணக்குகளைத் தீர்த்துவைக்க முடியுமா என்பது சந்தேகமே. அரசாங்கத் திட்டங்களின் கீழ் இவ்விரு பிரிவுகளையும் உட்படுத்தி, இரண்டிற்கும் பொதுவான கட்டுப்பாடுகளை ஏற்படுத்தி, அவைகள் சுயமாக இயங்கவோ, ஒன்றுக்கொன்று தொடர்புகள் வைத்துக்கொள்ளவோ அனுமதி மறுத்தாலன்றி, அத்தகைய பொது இணைப்பினுல் உண்மையான பலன்

ஏதும் ஏற்படாது. அத்தகைய இணைப்பு அவ்விரு பெரும் இயக்கங்களுக்கிடையே சாதாரண தொடர்பைத்தான் ஏற்படுத்த முடியும்.

கூட்டுறவு இயக்கத்தின் இவ்விரு பிரிவுகளும் பொருளாதார விஷயங்களிலும் கட்டுக்கோப்பு வளர்ச்சியிலும் தமக்கான வழிகளில் தனித்தியங்கி தமக்குள் இணைப்புகளை ஏற்படுத்திக் கொள்ள நிறைய வாய்ப்புகள் உண்டு. கூட்டுறவு உணர்ச்சியுடன் அவைகளுக்கிடையே உருவாகவேண்டிய ஒற்றுமை உணர்ச்சியைவிட, அவைகள் தமக்குகந்த வெவ்வேறு அரசியல் கட்சிகளுடன் தொடர்பு கொள்ளுவதுதான் அதிகமாகியுள்ளது. இத்தகைய அரசியல் தொடர்பினுல் அவைகளுக்கிடையில் உள்ள உறவு முறைகள் விலகிப்போவதும் உண்மைதான். பிரிட்டிஷ் நுகர்வோர் கூட்டுறவு இயக்கமானது எக் காரணங்களுக்காக அரசியல் தொடர்பு கொண்டது என்பது ஏற்கெனவே விளக்கப் பட்டுள்ளது. ஆனுல், அத் தொடர்பானது அரசியல் பற்றற்ற விவசாயக் கூட்டுறவு இயக்கத்துடனுன நல்லுறவுக்கு ஒரு பெரும் தடையாகவே உள்ளது என்பதையும் சுட்டிக்காட்ட வேண்டும். பெல்ஜியம் போன்ற நாடுகளில் நுகர்வோர் கூட்டுறவு இயக்கம் சோஷலிஸ சார்புள்ளதாகவும், விவசாயக் கூட்டுறவு இயக்கம் கத்தோலிக்க மதச் சார்புள்ளதாகவும் உள்ளன. ஆகவே, அவைகளுக்கிடையே பரஸ்பர சந்தேக மனப்பான்மையும் நிலவுகிறது.

இவ்வளவெல்லாம் இருந்தும்கூட உற்பத்தியாளர்—உபயோகிப்போர் கூட்டுறவு இயக்கங்களிடையே ஓரளவு விரிவான கூட்டுணர்வு நிலவித்தான் வருகிறது. கூட்டுறவு உற்பத்தியாளர்களின் விளைச்சல் பொருள்கள் ஏராளமாகக் கூட்டுறவு நுகர்வோர் சங்கங்களுக்கு விற்கப்பட்டு வருகின்றன. ஆனுல், சில வேலைகளில் அவைகள் தனியார்துறை வியாபார நிறுவனங்களின் மூலமாகச் செல்லுகின்றன என்பதும் உண்மையே. நியூஸிலாந்து போன்ற தனிப்பட்ட நாடுகளிலும், பிரிட்டன், டென்மார்க் போன்ற நெருங்கிய நாடுகளிலும், இத்தகைய விற்பனையானது நேரடியாகவும், உற்பத்தியாளர்—உபயோகிப்போர் பொது விற்பனை நிலையங்கள் மூலமாகவும் நடைபெறுகிறது. அப் பொது நிலையங்களில் விலைகள் நியாயமான முறையில் நிர்ணயிக்கப்பட்டு, இலாபப் பங்கீடும் செய்து கொடுக்கப்படுகிறது. பிரிட்டனைத் தவிர மற்ற நாடுகளில் கூட்டுறவு உபயோகிப்போர் சங்கங்கள் உற்பத்தியாளர் சங்கங்களுக்கு வீட்டுத் தேவைகளையும் விவசாயத்திற்கு

வேண்டிய பொருள்களையும் விநியோகம் செய்வது அதிகமாகக் காணப்படவில்லை. அந் நாட்டில் கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கமானது கணிசமான அளவிற்கு விவசாயிகளின் தேவைகளைக் கவனித்துக்கொள்ளுகிறது. இச் சங்கங்களுக்கிடையே பரஸ்பர நிதி உதவிகள் ஏதும் இல்லை. கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கமானது, பல நேரங்களில் உற்பத்தியாளர் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்குப் பெரும் அளவில் கடன் விற்பனை செய்துவந்துள்ளது. தவிரவும், சமீபகாலத்தில் அது விவசாயச் சங்கங்களுடன் சேர்ந்து விவசாயக் கடன் வசதி ஃபெடரேஷன் (Agricultural Finance Federation) என்ற ஒரு நிறுவனத்தையும் ஏற்படுத்தியுள்ளது. ஆயினும், பொதுவாக நுகர்வோர் இயக்கமானது இன்னும் பெரும் அளவில் தனது நிதியை விவசாய சங்கங்களில் முதலீடு செய்வதென்பது இயலாத காரியம். ஏனெனில், நுகர்வோர் சங்கங்களுக்கு எப்பொழுதும் பணவசதி இருந்துகொண்டே இருக்க வேண்டும். விவசாய வேலைகளில் ஈடுபடுத்தப்பட்ட மூலதனத்தை உடனடியாகப் பின்வலித்துக் கொள்ளுவதென்பது இயலாத காரியம். எனவே, நுகர்வோர் சங்கங்களின் உபரித் தொகை அநேகமாக வங்கி வைப்புகளிலேயே உள்ளது. தவிரவும் ஒரு பகுதியினருக்கான கடன் தேவைகளை, அந் நாட்டின் இன்னொரு பகுதியினர் எப்பொழுதும் கொடுத்துக்கொண்டிருப்பது என்பது இயலாத காரியம். சில சமயங்களில் அயல்நாட்டிலிருந்தும் கடன் வசதிகள் கிடைப்பதுண்டு. ஆனால், அதில் எத்தனையோ கட்டுப்பாடுகள், எத்தனையோ தடைகள்.

கூட்டுறவு இணைப்பு நிறுவனங்கள் பல்வேறு நாடுகளிலும் பல்வேறு முறைகளில் வளர்ந்து வந்துள்ளன. ஸ்காண்டிநேவிய மொத்தக் கூட்டுறவுச் சங்கத்தின் மூலமாக அதன் அங்கக் கூட்டுறவுகள் பொருள்களை வாங்கிக்கொள்வதுபற்றி முன்பே கூறப்பட்டுள்ளது. 1939–45ஆம் ஆண்டின் போருக்குச் சற்று முன்னதாகப் பல்வேறு நாடுகளும் இணைந்து கூட்டுறவு மொத்த விற்பனை ஏஜென்ஸி (Co-operative Wholesale Agency) ஒன்றை ஆரம்பித்தன. ஆனால், அது செயலாற்றும் வாய்ப்பின்றி மறைந்துவிட்டது. பின்னர் வடதிசை நாடுகள் பலவும் ஒருங்கிணைந்து விவசாயத் தேவைப் பொருள்களை விநியோகிப்பதற்கென தனி நிறுவனம் ஒன்றை ஏற்படுத்தின. மேலும் உலகப் போருக்குப் பின் அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகளின் தலைமையில் இன்டர்நேஷனல் பெட்ரோலியம் அஸோஸியேஷன் (International Petroleum Association) என்ற நிறுவனம் ஒன்றும் அமைக்கப்பட்டது.

பரஸ்பர செய்திப் பரிமாற்றம், கொள்கை உருவாக்குதல், கூட்டுறவு நோக்கங்களைப் பரப்புதல் ஆகிய துறைகளில் இத்தகைய நிறுவனங்கள் பெரும் அளவில், நீண்ட காலமாக இருந்து வந்துள்ளன. இவைகளில் முதன்மையானது, இன்டர்நேஷனல் கூட்டுறவு அலையன்ஸ் (International Co-operative Alliance). இதன் முதலாவது மாநாடு 1895ஆம் ஆண்டில் நடைபெற்றது. இங்கிலாந்து, ஃபிரான்ஸ் ஆகிய இரு நாடுகளின் ஒத்துழைப்புடன் நீண்ட முயற்சிக்குப்பின் ஆரம்பிக்கப்பட்ட இந் நிறுவனத்தில், திருவாளர்கள் கிரீனிங், வான்ஸிட்டார்ட் நீல், எமிலி டி பாய்வ் ஆகிய தலைசிறந்த கூட்டுறவாளர்கள் பங்கு கொண்டிருந்தனர். அவ்வப்போது பல இடங்களுக்கும் சென்று இந் நிறுவனத்தை உருவாக்குவதில் கடன் மற்றும் விவசாயக் கூட்டுறவில் புகழ் பெற்ற எழுத்தாளரான திரு. ஹென்ரி உல்ஃப் முழு முயற்சி எடுத்துக் கொண்டார். இந் நிறுவனம் ஆரம்பிக்கப்பட்டது முதல் இரண்டு அல்லது மூன்று ஆண்டுகளுக்கு ஒருமுறை அதன் பேரவை (Congress) கூடிவருகிறது. இரு பெரும் உலகப் போர்களினால் அவைகள் சில வருஷங்களில் தடைப்பட்டிருந்தபோதிலும் அந் நிறுவனத்தின் செயலாக்கம் சிறிதும் குறைந்துவிடவில்லை. அந் நிறுவனத்தில் எல்லாத் தேசிய நுகர்வோர் ஃபெடரேஷன்களும், விவசாய இணைப்புச் சங்கங்களும் அங்கம் வகிக்கின்றன. அப் பேரவையானது ஒவ்வொரு முறையும் ஐரோப்பிய நாடுகளின் ஒவ்வொரு தலைநகரில் கூட்டப்பட்டு வந்தது. அப்பொழுதெல்லாம் அங்கத்தினர்களிடையே பரஸ்பர எண்ணப் பரிமாற்றங்களும் தொடர்புகளும் ஏற்பட்டன. கூட்டுறவு இயக்கத்தின் கொள்கைளை அவ்வப்போது புதுப்பித்து அவற்றை மேன்மேலும் பரப்புவதற்கான வழிவகைகளும் எடுத்துக்கொள்ளப்பட்டன. பல வகைகளிலும் பயனுள்ளதான அத்தகைய பேரவைக் கூட்டங்களைத் தொடர்ந்து, கூட்டுறவு வங்கியியல் (Banking), காப்பீடு (Insurance), மொத்த விற்பனை (Wholesale Trade) ஆகிய பொருள்களைப் பற்றி சிறப்புக் கூட்டங்கள் நடைபெற்றன. பல்நாட்டு மகளிர் கூட்டுறவுக் கழகம் (International Co-operative Women's Guild) என்ற நிறுவனம் ஒன்றும் செயல்பட்டுவந்தது. பேரவை நிகழ்ச்சிகளைத் தொடர்ந்து கூட்டுறவு முறை உற்பத்திப் பொருள்கள், சேவைகள் ஆகியவற்றை மக்களுக்கு நன்கு விளக்கிக்காட்டும் வகையிலான பொருட்காட்சிகளும் நடைபெற்றன. கடந்த பத்து ஆண்டுகளாக இன்டர்நேஷனல் கூட்டுறவு அலையன்ஸின் அங்கத்தினர்களின் எண்ணிக்கை ஆசிய ஆஃப்ரிக்க நாடுகளிலும் படிப்படியாக உயர்ந்து வந்துள்ளது. 1958ஆம் ஆண்டு அதனுடைய பேரவையானது கோலாலம்பூரில் நடைபெற்றது. அந் நிறுவனமானது அநேக ஆண்டுகளாக

ஆங்கிலம், ஃபிரெஞ்சு, ஜெர்மன் ஆகிய மொழிகளில் மாதாந்திரப் பத்திரிகைகளை வெளியிட்டுவருகிறது. மேலும், தனக்கென ஒரு செயலகத்தையும் ஆராய்ச்சிப் பிரிவையும் கொண்டு உபயோக முள்ள புள்ளி விவரங்களையும் சேகரித்துவருகிறது.

கூட்டுறவு நுகர்வோர் இயக்கமானது கூட்டுறவு அலையன்ஸ் வழியாகத்தான் ஐக்கிய நாடுகள் சபை மற்றும் அச் சபையின் உழைப்பாளர் பிரிவு ஆகிய நிறுவனங்களுடன் தொடர்பு கொண் டுள்ளது. மேலும் கூட்டுறவு உறவுபற்றிக் கூடும் குழுக்களிலும் இந்தக் கூட்டுறவு அலையன்ஸின் பிரதிநிதிகள் பங்கெடுத்துக் கொள்ளுகின்றனர். 1939ஆம் ஆண்டில் உலகப் போர் தொடங்கும் வரை திரு. ஆல்பர்ட் தாமஸ் அவர்களால் ஆரம்பிக்கப்பட்ட இக் குழுக்கள் அவ்வப்போது கூடிச் செயலாற்றி வந்தன.

கூட்டுறவு முறைகளினின்றும் அனுபவங்களினின்றும் பெறப் பட்ட பயன்களையும், படிப்பினைகளையும் அனைவருடனும் பகிர்ந்து கொள்ளுவதில் கூட்டுறவு அலையன்ஸ் பெரும் பங்கு கொண் டுள்ளது. பல்வேறு நாட்டுக் கூட்டுறவு இயக்கங்களும் மற்ற மற்ற நாட்டின் அனுபவங்களினின்றும் பல்வேறுவிதமான, உபயோக கரமான கருத்துகளைத் தெரிந்துகொண்டு நடைமுறையில் கையாண்டு வருகின்றன. இதனால் புதிய புதிய கருத்துகள் புதிய புதிய பகுதிகளில் பரவி வருகின்றன. கூட்டுறவு அலையன் ஸானது ஏறத்தாழ 12·5 கோடி கூட்டுறவாளர்களின் கருத்தை ஒன்று சேர்த்து, ஒரே குரலாக உலகம் முழுவதிலும் ஒலிக்கச் செய்துவருகிறது. அதில் ஆரம்ப காலம் முதல் விவசாயக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் அனைத்துமே அங்கம் வகித்து வந்தன. ஆனால், 1904ஆம் ஆண்டில் அரசாங்கக் கடன் உதவி பெற ஆயத்தமாக இருந்த விவசாயக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கும், அரசாங்க உதவியை வெறுத்த நகர்ப்புறக் கடன் மற்றும் நுகர் வோர் சங்கங்களுக்கும் இடையே பிளவு ஏற்பட்டது. பிந்தைய சங்கங்கள் சுய உதவியிலும் பிறர் சார்பு அற்று இயங்குவதிலுமே நம்பிக்கை கொண்டிருந்தன. ஆகவே, மாற்றுக் கருத்துக் கொண்டிருந்த விவசாயச் சங்கங்கள் அனைத்தும் ஒன்று சேர்ந்து தங்களுக்கென ஓர் உலக நிறுவனத்தை ஏற்படுத்திக்கொண்டன. ஆனால், துரதிருஷ்டவசமாக அது 1914–18ஆம் ஆண்டின் முதல் உலகப் போருடன் அழிந்துபோயிற்று. இதைத் தவிர 1889ஆம் ஆண்டில் பாரிஸில் பன்னாட்டு விவசாயக் கமிஷன் (Indernational Commission of Agriculture) ஒன்றும் நிறுவப்பட்டது. அதில்

பல்வேறு நாட்டு விவசாயக் கூட்டுறவு இணைப்புகளும் அங்கம் வகித்தன. 1929ஆம் ஆண்டில் இந் நிறுவனத்தின்கீழ் சிறப்புக் கூட்டுறவுக் கமிஷன் ஒன்றும் ஆரம்பிக்கப்பட்டது. இக் கமிஷனும் அவ்வப்போது மா நாடுகள் கூட்டி, உலகின் பல்வேறு நாடுகளின் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கும் ஒரேமாதிரியான அந்தஸ்து ஏற்படுத்துவதற்கும், கூட்டுறவு இயக்கத்தை ஒட்டிய புள்ளி விவரங்களைத் தகுந்த முறையில் வெளியிடுவதற்கும் வேண்டிய முயற்சிகளைச் செய்துவந்தது. பின்னர் இரண்டாவது உலகப் போருடன் அது செயலற்றுப் போயிற்று.

1946ஆம் ஆண்டில் இலண்டனில் விவசாயக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களை அங்கத்தினர்களாகக் கொண்ட பல்நாட்டு விவசாய உற்பத்தியாளர் கூட்டுறவுச் சம்மேளனம் (International Federation of Agricultural Producers) ஒன்று ஆரம்பிக்கப்பட்டது. முக்கியமாகப் பிரிட்டனிலுள்ள சங்கங்களே அதில் அங்கம் வகித்தன. மேலும், ஐரோப்பிய விவசாய சம்மேளனம் என்ற ஒரு நிறுவனமும் ஆரம்பிக்கப்பட்டது. இவ் விரண்டு நிறுவனங்களும் இன்னும் செயல்பட்டு வருகின்றன. இரண்டிலுமே அங்கம் வகிக்கும் கூட்டுறவுச் சங்கங்களும் உண்டு. கூட்டுறவு இயக்கத்தை விரிவுபடுத்தும் நோக்கத்துடன் ஐரோப்பியக் கூட்டுறவுச் சம்மேளனமானது அதிக நேரத்தையும் முயற்சிகளையும் செலவிடுகிறது. பல்வேறு நாட்டு விவசாயக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கிடையேயான வாணிபத்தைக் கவனிப்பதற்கெனத் தனிப்பிரிவு ஒன்றும் ஏற்படுத்தப்பட்டுள்ளது. ஆனால், இலண்டனிலுள்ள விவசாய உற்பத்தியாளர் சம்மேளனமானது பொதுவாகக் கூட்டுறவு இயக்கத்தின் பல பிரச்சினைகளையும் ஆராய்ந்து வருவதுடன், கூட்டுறவாளர்களுக்கென வெளிநாடுகளில் பல கல்விப் பயணங்களுக்கும் ஏற்பாடு செய்து வருகின்றது.

பொதுவாக உலகக் கூட்டுறவு இயக்கம் முழுமைக்கும் உத்திரவாதமுள்ள ஒரே நிறுவனம் இல்லை என்ற உண்மை உணரப்பட வேண்டும். ஒரு நாட்டுக் கூட்டுறவு இயக்கத்தின் எல்லாப் பிரிவுகளையும் கருத்தில் கொண்டு இயங்கும் தனி ஒரு நிறுவனமும் எந்த நாட்டிலும் இல்லை. இதற்கிடையில் இனப் பாகுபாடும் ஆங்காங்கு கூட்டுறவு இயக்கத்தினிடையே வலுவாகக் காணப்படுகிறது. இப் பாகுபாடு, சில வேளைகளில் ஒரு நாட்டின் எல்லைகளையும் கடந்து சோஷலிஸக் கொள்கையினர்—நில உரிமையாளர்கள் என்ற முறையில் பிரிந்து காணப்படுகின்றது. தனி மனிதன்

பொறுப்பெடுத்துக்கொண்டால் அவனுக்குத் தனிப்பட்ட இலாபம் கிடைக்கவேண்டும் என்ற பொருளாதாரக் கொள்கையை அடிப் படையாகக் கொண்ட விவாதம் இது. கூட்டுறவாளர்கள் அவ்வப் போது கூடிப் பேசும்போது அவர்களிடையே நெருங்கிய உறவு உணர்ச்சி மேலோங்குகிறது. தங்களுக்கிடையே எழும் ஐயங் களைப் போக்கிப் பிரச்சினைகளைத் தீர்த்து கருத்துகளைப் பரிமாறிக் கொள்வதற்கும், நகர்ப்புறம் – நாட்டுப்புறம், உற்பத்தியாளர் - நுகர்வோர், நாடு - உலகம் என்ற பல கண்ணோட்டங்களிலும் கூட்டுறவுப் பொருளாதாரத்தை வளர்ப்பதற்கும் நல்ல வாய்ப்பு ஏற்படுகின்றது.

16. கூட்டுறவு - அரசாங்கம் - சமுதாயம்

கூட்டுறவு இயக்கம் அடிப்படையின்றி அமைந்திருப்பதன்று. இது நல்லதொரு சமுதாயத்தின் பகுதியாகும். நன்கு அமைக்கப் பட்ட அரசாங்கத்தின் ஓர் அம்சமுமாகும் இது. அநேக நாடு களில் கூட்டுறவு இயக்கத்தோடு அரசாங்கம் தொடர்பு கொண் டுள்ளது. பிரிட்டிஷ் மற்றும் ஜெர்மானியக் கூட்டுறவு இயக்கங் களின் சரித்திரத்தை ஆரம்பத்திலிருந்து கவனித்தால், தகுதியான சட்டபூர்வமான நிலை கூட்டுறவு இயக்கத்திற்கு அளிப்பதால் அவ் வியக்கம் நன்மை பெறுகிறது என்பதைக் கண்டு கொள்ளலாம். ஏறத்தாழ 2,000 கூட்டுறவுச் சட்டங்களும், 3,000 திருத்தங்களும் பத்தொன்பதாம் நூற்றுண்டின் மத்தியிலிருந்து சுமார் 150 நாடுகளில் இயற்றப்பட்டுள்ளன. அநேக சட்டங்கள், ஒரு நாட்டிலுள்ளதை அநுசரித்து பின்பற்றப்பட்டவையேயாகும். மற்ற நாடுகளுக்கு எடுத்துக்காட்டாக விளங்கும் பல சட்டங்கள் பழைய காலத்திலேயே இங்கிலாந்தில் இயற்றப்பட்டிருந்தன. அதில் ஒன்று பிரிட்டிஷ் - கைத்தொழில் - ப்ராவிடண்ட் சங்கங்கள் சட்டமாகும் (British Industrial and Provident Societies Act). இவ் வகையில் ஜெர்மானிய சட்டங்கள் அநேக மத்திய ஐரோப்பிய நாடுகளிலும், பல கடல் கடந்த நாடுகளிலும் பின் பற்றப்படுகின்றன. உள் நிர்வாகச் சட்டங்களின் (Civil Code) முக்கிய பகுதிகளாக அமைய ஃபிரெஞ்சுச் சட்டங்கள் உதவின. மேலும் ஃபிரெஞ்சுச் சட்டங்கள், ஃபிரெஞ்சுக் குடியேற்றங்களிலும் தென் அமெரிக்க நாடுகளிலும் கூட்டுறவு மாதிரிச் சட்டங்களாக அமைந்துவிட்டன. ஆனால், பல ஆண்டுகளுக்குப் பின் முக்கிய மானதோர் கூட்டுறவுச் சட்டத்தை ஃபிரான்ஸ் இயற்றியது. இந்தி யக் கூட்டறவுச் சட்டங்கள் பரவலாக பிரிட்டிஷ் குடியேற்ற நாடு களிலும், டச்சுக் கிழக்கு இந்தியத் தீவுகளிலும் ஏற்றுக்கொள்ளப் பட்டு, அதைப்போன்ற சட்டங்களையே அந் நாடுகள் இயற்றி யுள்ளன. அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகளிலும் பிரிட்டிஷ் கடல்

கடந்த டொமினியன்களிலும் ஏறத்தாழ ஒரேவித பிரச்சினைகள் தான் காணப்பட்டன. ஆகவே, ஏககாலத்தில் அப் பிரச்சினைகளைத் தீர்வுகாணக் கூட்டுறவுச் சட்டங்கள் இயற்றப்பட்டன. சோவியத் நாட்டுச் சட்டத்திற்கும் மற்ற நாடுகளின் சட்டங்களுக்கும் எவ்வித தொடர்பும் கிடையாது. டென்மார்க், சுவிட்ஜர்லாந்து போன்ற வெகுசில நாடுகள் மாத்திரம் கூட்டுறவுச் சட்டங்கள் இல்லாமலோ அல்லது மிகவும் குறைந்த சட்டங்கள் மாத்திரம் உள்ளனவாகவோ இருக்கின்றன.

பொதுவாகக் கூட்டுறவுச் சட்டங்கள் கூட்டுறவுச் சங்கத்தின் மூன்று அம்சங்களைப்பற்றிக் கூறுகின்றன. முதலாவதாகக் கூட்டுறவுச் சங்கம் நிரந்தரமாக ஸ்தாபிக்கப்பட்டு உத்தியோகபூர்வமாகப் பதிவு செய்யப்படவேண்டும். இச் சங்கத்தின் அலுவல்களென்ன, மூலதனம் எவ்வாறு திரட்டப்பட்டுள்ளது, அங்கத்தினரின் தொகை நிர்ணயிக்கப்பட்டதா அல்லது நிர்ணயிக்கப்படாததா, சங்கம் எவ்வாறு நடத்தப்படவேண்டும், எந்தெந்த தஸ்தாவேஜுகள் வைத்திருக்கவேண்டும், இது எவ்வாறு மற்ற சங்கங்களோடு உறவு கொள்ள வேண்டும், அல்லாவிடில் எங்ஙனம் கலைக்கப்படவேண்டும் எனும் விஷயங்கள் விளக்கமாகக் கூறப்படவேண்டும். இவைகள் எல்லாம் ஒரு சிறிய வியாபார நிறுவனத்திற்குப் பொருந்தும். ஆனால், கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் அங்கத்தினர்கள் அநேகமாக அதிக வியாபார அனுபவமில்லாதவர்கள் ஆனபடியால், அவர்கள் அறிவுக்குத் தகுந்தாற்போல நடைமுறைகளை இலகுவாக்கி, விளம்பரத்தையும் கட்டுப்பாடுகளையும் அதிகரிக்கச் செய்யவேண்டும்.

இரண்டாவதாக, வியாபாரத்தில் கூட்டுறவின் தன்மையை உறுதிப்படுத்த வேண்டும். கூட்டுறவு என்றால் என்ன என்பதையும், இத் தலைப்பின் கீழ் எத்தகைய ஸ்தாபனங்கள் அடங்கும் என்பதையும் தெளிவாக்கவேண்டும். ஒரு சங்கம் கூட்டுறவு முறையில் அமைந்திருந்தால் சட்டமுறைப்படி கீழ் கூறப்பட்டுள்ள விதிகளைப் பூர்த்தி செய்வதாக இருக்கவேண்டும்.

1. சங்கம் செயல்படும் துறைகளிலே எவரும் அங்கத்தினராகச் சேர்த்துக்கொள்ளப்பட வேண்டும்.

2. எல்லா அங்கத்தினர்களும் ஏறத்தாழ சரிசமமாகப் பணம் முதலீடு செய்து சங்கத்திற்குத் தேவையான மூலதனத்தைச் சேகரிக்க வேண்டும்.

3. சங்க நடவடிக்கைகளிலே எல்லா அங்கத்தினருக்கும் சரிசமமான உரிமையுண்டு.

4. முறைப்படி வியாபாரம் சங்க அங்கத்தினர்களிடையில் மாத்திரம்தான் நடைபெறவேண்டும். (இது எல்லா இடங்களிலும் நடைமுறைவில் வரவில்லை.)

5. இலாப மிகுதியை வினியோகிக்கும்போது சங்கத்துடன் எவ்வளவு வியாபாரம் நடத்தினர்களோ அந்த அளவிற்குத் தக்க தாகப் பகிர்ந்து கொடுக்க வேண்டும்.

ஆருவது குறிப்பு என்னவென்ருல், சட்டத்தின் தூண்டுதலின்றி தானுகவே அங்கத்தினர்கள் தங்களது எல்லா வியாபாரத்தையும் சங்கத்துடன் வைத்துக் கொள்ளவேண்டும். மேலும் ஒரு படி முன்னேறிச் சென்று, ஒரு குறிப்பிட்ட பயிர் செய்யும் பெரும்பான்மை விவசாயிகள் சிறுபான்மையோரைப் பலவந்தமாகச் சங்கத்தின் அங்கத்தினராகச் சேர்த்து, அவர்களை அத் தானியங்களை வியாபாரம் செய்யத் தூண்டுவதுண்டு. வேறு சிலர் அங்கத்தினர்கள் அரசியல், சமய விஷயங்களில் நடுநிலை வகிக்க வேண்டும் என்ற கருத்தையும் வலியுறுத்துகின்றனர்.

மூன்ருவதாக, கூட்டுறவு இயக்கத்தை அரசாங்கத்தின் தகுதி வாய்ந்த சமூக சேவை என்று எண்ணினுல், இவ்வியக்கத்திற்குச் சட்ட ரீதியாகவும் பண உதவியாகவும் உரிமைகள் அளிக்கப்பட வேண்டும். தேசீய கடன் உதவி ஏற்பாடு இதற்கு அளிக்கப்பட வேண்டும். இந்த இயக்கத்திற்கும் அரசாங்க இலாகாக்களுக்கும் இடையில் தொடர்பு ஏற்படுத்தப்படவேண்டும். போதிய அளவு உயர்ந்த தரமும், வேலையில் ஊக்கமும், சமுதாய இலட்சியங்களும் காக்கப்பட வேண்டும்.

இதன் விளைவாக அனேக சட்டங்கள் தேவைப்படுகின்றன. அதன் முக்கியமான ஓர் அம்சம் என்னவென்ருல், சங்கங்கள் தாமாகவே தெரிந்து கொள்ளுவதற்கான சட்டங்களையும் அதை ஒட்டிய நிரந்தர பழக்கங்களையும் ஏற்படுத்துவதேயாகும். தானுகவே வகுக்கப்பட்டு, வெற்றிகரமாகச் செயல்படும் முறைகளை அதன் பின்னர் சட்டபூர்வமான பழக்கங்களாக்க வேண்டும். கூட்டுறவு இயக்கத்தைப்போலவே கூட்டுறவுச் சட்டமும் வளர்ச்சி, அனுபவம், விட்டுக் கொடுக்கும் மனப்பான்மை முதலியவற்றின் பலனுக இருக்க வேண்டும்.

அரசாங்கத்தின் ஆதரவு, அரசாங்கத்தின் தலையீடு முதலியன அந் நாட்டின் அரசியல், பொருளாதாரக் கொள்கை, கூட்டுறவு அங்கத்தினர்களின் தன்மை முதலியவற்றைப் பொறுத்திருக்கிறது. அரசாங்கத் தொடர்போ தலையீடோ பிரித்தானியாவில் கிடையாது என்றுதான் கூற வேண்டும். ஜெர்மனி, ஃபிரான்ஸ் போன்ற சில ஐரோப்பிய நாடுகள் கூட்டுறவு இயக்கத்திற்கு இலகுவான நிபந்தனையில் குறைந்த வட்டியில் பண உதவியளிக்கின்றன. சமதரும திட்ட முறைக்கும் இத்தகைய அரசாங்க உதவிக்கும் எவ்வித தொடர்பும் கிடையாது. சில நாடுகளில் பல ஆண்டுகளாகப் பல நிறுவனங்களுக்கு அரசாங்கங்கள் பண உதவி அளித்துக் கொண்டே வந்திருக்கின்றன. இன்றும் அவ்வாறே நடைபெறுகிறது. வடமேற்கு ஐரோப்பாவில் அமைந்திருக்கும் சிறிய ஜனநாயக நாடுகளிலுள்ள கூட்டுறவுச் சங்கங்களும், பகைவர் ஆதிக்கத்தின் கீழ் இருந்து வளர்ந்துவந்த பொஹீமியா, போலந்து போன்ற நாடுகளிலுள்ள கூட்டுறவுச் சங்கங்களும் சுதந்திரத்தை விரும்பி எல்லாவித அரசாங்க உதவியையும் வேண்டாம் என்று வெறுத்துத் தள்ளின. பிரிட்டிஷ் டொமினியன்களிலும், அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகளிலும் அவ்விதமே. பண்ணைப் பண உதவி நிருவாகம் (Farm Credit Administration) வழியாக அமெரிக்க விவசாயிகளின் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கு அமெரிக்க அரசாங்கம் கடன் வசதி அளிக்கிறது. விவசாயிகளின் கூட்டுறவுச் சேவை (Farmer's Co-operative Service) அனேக காலமாக அமெரிக்க விவசாய இலாகாவின் ஓர் அங்கமாக அமைந்திருந்து நல்ல சேவை செய்து வருகிறது.

முன்னேற்றமடையாத நாடுகளிலே, கல்வி அறிவில்லாததும் வர்த்தக அனுபவமற்றதுமான மக்கள் கூட்டத்திடையே கூட்டுறவு இயக்கம் செயல்படுவது கூர்ந்து கவனித்தற்குரிய விஷயமே. இத்தகைய மக்களைக் கொண்ட இந்தியாவில் அனேக ஆண்டுகட்கு முன் கூட்டுறவு புகுத்தப்பட்டது. ஆரம்பத்திலே இவ்வியக்கம் அரசாங்கத்தின் உதவியைப் பெற்றுக்கொண்டேயிருக்கும் உபயோகமற்ற நிறுவனமாக இருக்கக்கூடாது என்று முடிவு செய்யப்பட்டது. பிரிட்டிஷ் இந்தியாவில் விவசாயிகள் ஒருபோதும் செழிப்பாக இருந்தவர்களல்லர். செட்டுமையை அறிந்தவர்களுமல்லர். ஆகவே, இவ் வியக்கத்தைத் தொடர்ந்து செயல்படச்செய்யுமாறு கூட்டுறவு வங்கிகளிலிருந்து பணம் வழங்கப்பட்டது. சில இந்திய சுதேச சமஸ்தானங்களில் பொதுப்பணம் தாராளமாக முன்பணமாக அளிக்கப்பட்டு வந்தது. இந்தியாவில் அரசாங்கம் சங்கங்களின் அமைப்பு, மேற்பார்வை முதலிய விஷயங்களில் நிரந்தரமாகத் தலையிட்டுக்கொண்டே இருக்கிறது.

எங்கே புத்தி கூர்மையும், கல்வியும், தன்னம்பிக்கையும் அற்ற விவசாயிகளிருக்கின்றனரோ, எங்கே முன் நின்று நடத்தக்கூடிய பாட்டாளிகளில்லையோ, எங்கே ஊதியம் பெருமல் ஆலோசகர்களாக உதவி புரியும் பயிற்சி பெற்ற நிபுணர்களில்லையோ அந்த இடத்தில் வேறு ஏதாவதொரு பதில் முறையைக் கண்டாக வேண்டும். இந்த இடத்தைச் சரிவர பூர்த்திசெய்யக் கூடியவர்கள் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் பதிவாளரும், அவரது குழுவுமேயாகும். சில காலத்திற்கு முன்னர் ஐரோப்பியக் கூட்டுறவு இயக்கத்தில் பயிற்சி பெற்ற உயர்ந்த ஆங்கிலேய அதிகாரி ஒருவர், இந்தியா, இலங்கை, மலேயா, சில ஆஃப்ரிக்கக் குடியேற்ற நாடுகள் முதலியவற்றில் கூட்டுறவுப் பணி புரிந்துவந்தார். இன்று மேற்கூறிய நாடுகளில் அனேகம் சுதந்திரமடைந்துவிட்டன. மற்றவை விரைவில் விடுதலே அடைந்துவிடும். இந் நாடுகளில் தற்பொழுது அந்தந்த நாட்டைச் சேர்ந்த மக்களைக் கொண்டே கூட்டுறவு இலாகாவைச் செயல்படச்செய்கின்றனர். கூட்டுறவு பதிவாளரின் இலாகாவானது சங்கங்களை அமைத்துப் பதிவு செய்தல், சங்கங்களைக் கலேத்தல், வருட வருமானக் கணக்குகளைச் சேகரித்தல், அல்லது அடிக்கடி சட்டத்தைப் பிரயோகித்து ஊழல்களை ஒழித்தல் முதலியவற்ருேடு நின்றுவிடாமல் இன்னும் அனேக விஸ்தரிப்புப் பணிகளையும் கவனிக்கின்றது. கூட்டுறவு இலாகா ஓரிடத்திலுள்ள பொருளாதாரப் பிரச்சினைகளை ஆராய்ந்தறிந்து அதற்கேற்ற கூட்டுறவு அபிவிருத்தித் திட்டத்தை உருவாக்குகிறது. கூட்டுறவைப் பற்றி அறிந்திராத கிராம மக்களுக்குக் கூட்டுறவைப்பற்றிப் புரிந்து கொள்ளுவதற்குத் தேவையான கல்வியும், உற்சாகமும் இவ்விலாகாவால் அளிக்கப்படுகிறது. மேலும் இந்த இலாகா ஆரம்ப நிலேயிலிருக்கும் சங்கங்களுக்கு வழிகாட்டியாகவும், அதன் அங்கத்தினர்களுக்கு அவர்களது பொறுப்பை உணர்த்தும் ஆசிரியராகவும் செயல்படுவதோடுகூட, அவசியமான தலேமை நிறுவனங்களையும், மத்திய வங்கிகளையும், மொத்த வியாபார விற்பனைச் சங்கங்களையும் தோற்றுவிக்கும் கருவியாகவும் இருக்கிறது. இவ்வேலேயைச் சரிவர செய்வதற்குச் சட்ட, நிதி, வியாபார நிருவாகப் பயிற்சி மிகவும் அவசியம். கூட்டுறவுத் தொழில் நடைபெறும் பகுதியின் பொருளாதாரத்தைப் பற்றி அறிந்து கொள்ளவும், அவ்விடத்தில் வசிக்கும் மக்களின் குறைபாடுகளையும், அவர்களது எண்ணங்களையும் அறிந்துகொள்ளவும் அதிகப் பொறுமை தேவை. மேலும் கிராமவாசிகள் எதையும் தாமதமாகவே செய்வார்கள். ஆனல், அரசாங்கமோ எதையும் விரைவாக முடிக்க வேண்டும் என்று வற்புறுத்திக்கொண்டேயிருக்கும். தனியார் வியாபார நிறுவனங்கள் கூட்டுறவு ஸ்தாபனங்களுக்கு எதிராக

வேலை செய்துகொண்டே யிருக்கும். ஆனால், இவற்றையெல்லாம் கண்ணுற்று சோர்வடையலாகாது.

இவ் வியக்கம் அதிக முன்னேற்றமடைந்த நாடுகளில் வளர்ந்து வருவதற்கும், பின்தங்கிய நாடுகளில் உருவாக்கப்பட்டு வருவதற்கும் அனேக மாறுபாடுகளுண்டு. முதலில் இவ்வியக்கம் அயல்நாட்டிலிருந்து பெற்றதோர் இனம் என்றே கூறவேண்டும். ஆனால், இன்று அதை நம் சமுதாயத்தின் நிரந்தர அமைப்பாக ஆக்குவதற்கு நாம் பாடுபட வேண்டும். ஒரு நாட்டின் சாதாரண பொருளாதாரத்தை 'முன்னோடி முறைகள்' மூலமாக இந்த நவீன உலகில், இயந்திரத்தினுதவியால், பேருற்பத்தி, பரந்த உலக வாணிபம், நிதிப் பெருக்கம் முதலியவற்றை அடையும்படி செய்து விடலாம் என்பது பலருடைய கூற்று. ஆனால், கூட்டுறவு இயக்கம் அத்தகைய கொள்கையைப் பின்பற்றவில்லை. கூட்டுறவு இயக்கத்தின் முதல் நோக்கம் குடியேற்ற நாடுகளில் வாழும் விவசாயி, ஐரோப்பியர்களின் சுரண்டல் கொள்கையிலிருந்து விடுவிக்கப்பட வேண்டுமென்பதே. மேலும், கூட்டுறவு இயக்கம் அரசியல் குடியரசு முறையைப் பற்றி ஒன்றுமே அறியாத ஆண்களையும் பெண்களையும் குடியரசு ஆட்சி முறையில் பயிற்சியளிக்கிறது. இவ்வாறு செய்யும்போது குடியேற்ற நாட்டு மக்கள் பொறுப்பாட்சி செய்யும் மிகவும் நல்ல பயிற்சியைப் பெற்றுக் கொள்கின்றனர்.

மிகவும் குறிப்பிடக்கூடிய ஓர் அம்சம் என்னவென்றால், அண்மையில் விடுதலை பெற்ற எல்லா நாடுகளைப் போலவே இந்தியாவிலும் கூட்டுறவு இயக்கம் நாட்டின் பொருளாதாரத்தில் ஒரு முக்கிய பகுதியாக எண்ணப்படுவதுடன், நாட்டின் முன்னேற்ற திட்டத்திலும் ஒரு சிறப்பான இடத்தை அடைந்துள்ளது. இந்தியாவிலே இத்துறையில் பெரியதோர் முயற்சி நடைபெறுகிறது. அதை 'அரசாங்கக் கூட்டு' (State Partnership) என்று அழைக்கின்றனர். அதன்படி கூட்டுறவு இயக்கத்திற்கு அரசாங்கம் பண உதவி செய்து, கண்காணித்து அனேக பணிகளைச் செய்து கொண்டே வருகிறது.

அனேக நாடுகளில் முற்றிலும் வெவ்வேறான விஷயங்கள் நடைபெற்றுள்ளன. சில நாடுகளில் கூட்டுறவு இயக்கத்தை அரசாங்கச் சேவையாக மாற்றி, முன்னேற்றமடைந்த பொருளாதார அமைப்புகளாகச் செயல்படச் செய்கின்றனர். முன் 'கூட்டுறவு விற்பனை' எனும் அத்தியாயத்தில் பல்வேறு நாடுகளிலும், குறிப்பாக பிரித்தானியாவிலும், பிரிட்டிஷ் கடல்கடந்த டொமினியன்களிலும் கூட்டுறவு முறையில் விவசாயப் பொருள்களை வியா

பாரம் செய்ய முதலிடம் கொடுக்கப்பட்டது என்றும், அது எந்த அளவிற்கு வெற்றி பெற்றது என்றும், அதன்பின் அதன் தொழிலை ஏன் தேசீய வியாபார போர்டு என்னும் கூட்டுறவு நிறுவனங்கள் எடுத்துக்கொண்டது என்றும், அதன் வழியாகத் தங்கள் உற்பத்திப் பொருள்களை விற்க விரும்பாத சிறுபான்மையோரையும் வற்புறுத்தி, சங்கம் குறிப்பிட்ட நிபந்தனைகளுக்கிணங்கி தங்கள் பொருள்களையும் விற்கும்படி செய்தது என்றும் படித்தோமல்லவா?

இம் முறையில் குயின்ஸ்லாந்துதான் முன்னணியிலிருக்கிறது என்று கூறவேண்டும். அதன்பின் விரைவில் இம்முறை ஆஸ்திரேலியாவின் பல பகுதிகளிலும், நியூஜிலாந்திலும் பின்பற்றப் பட்டது. கனடா இம் முறையைப் புகுத்த முயற்சித்து பல முறையும் தோல்வி கண்டது. இதன் காரணம் என்னவென்றால், மாகாண அரசாங்கத்திற்கும் மத்திய அரசாங்கத்திற்கும் இடையே ஏற்பட்ட அதிகாரத்தைப்பற்றிய போட்டியே. ஆனாலும் பிரதேச போர்டுகள் அல்லது தேசீய அரசாங்கத்தால் கட்டுப்படுத்தப்பட்ட கோதுமை வியாபார நிறுவனங்கள் நிறுவப்பட்டுவிட்டது. பிரித்தானியாவில் ஸ்காட்லாந்தைத் தவிர மற்றுள்ள எல்லா இடங்களிலும் 1930—1931ஆம் ஆண்டுகளில் இயற்றிய பிரிட்டிஷ் வியாபாரச் சட்டங்கள் நடைமுறையிலிருந்த கூட்டுறவு நிறுவனங்களை ஊக்குவிக்காமல் அதன் இடத்தையே அபகரித்துக் கொண்டுவிட்டது என்று கூறலாம். ஃபிரான்சிலும், நார்வேயிலுமுள்ள தேசீய தானிய விற்பனை அமைப்புகளும், நார்வேயிலுள்ள மீன், பால் பண்ணை போர்டுகளும் இம் முறையில் அமைந்தனவே. அளவுகடந்த கட்டாய அதிகாரங்கள் கூட்டுறவுப் பொறுப்புகளைப் பலஹீனப்படுத்துவதுடன் அங்கத்தினர்களின் துணிச்சலையும் பின்னடையச் செய்யும். ஆனால், நாளுக்குநாள் மென்மேலும் திட்டமிடும் உலகில், உண்மையிலேயே முன்னேற்றம் அதிகமே. ஆகையால், கூட்டுறவு இயக்கம் வளர இடமில்லை என்று நாம் வருந்த வேண்டியதில்லை.

ஐரோப்பாவில், ருஷ்யா நீங்கலாக எல்லா நாடுகளிலும் கடந்த போர் வரையிலும் கூட்டுறவு வாங்குவோர் இயக்கம் தேசீய பொருளாதார திட்டத்தில் ஒரு பகுதியாகவே அமைந்திருந்தது. யுத்தகாலத்தில் யுத்தத்தில் ஈடுபட்டிருந்த எல்லா நாடுகளிலும் வாங்குவோர் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் ஆகாரம், ஆடை, விவசாயப் பொருள்கள் ஆகியவற்றைப் பகிர்ந்து கொடுக்கும் பொறுப்பில் வெகு சிறப்பாக ஈடுபட்டிருந்தன. அவற்றிற்கு விசேஷ உரிமைகளோ பொறுப்புகளோ கொடுக்கப்பட்டிருக்கவில்லை. இந்தியாவிலும் இலங்கையிலும் நிலைமை வேறு.

ஏனென்ருல், சில வேலேகளில் திடீரென்று எவ்வித முன்னேற்பாடு மின்றி இந் நாடுகளில் வாங்குவோர் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்குப் பங்கீட்டுப் பொருள்களே (rationed goods) விற்கும் முழு உரிமையும் அளிக்கப்படுகிறது. பின்னர் இந்த உரிமை பின்வலிக்கப் பட்டதும், புதிதாக அமைக்கப்பட்டிருந்த எல்லா வாங்குவோர் கூட்டுறவுச் சங்கங்களும் செயலிழந்துவிடுகின்றன. இலங்கையில் இதனுல் ஏற்பட்ட இழப்பு அதிகம். ஆயினும், பெரும்பான்மை யான வாங்குவோர் கூட்டுறவுச் சங்கங்களும் தொடர்ந்து செயல் பட்டன. இலங்கையின் வாங்குவோர் கூட்டுறவு இயக்கமே ஆசியா முழுவதிலும் மிகவும் வலிவான நிலேயிலிருக்கிறது.

சுகாதார இலாகா, போக்கு வரவு இலாகா, நீர் மின்சக்தி இலாகா போன்ற பொதுச் சேவைகளேக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் நடத்திவருகின்றன என்று பல உதாரணங்கள் மூலம் முன்னமேயே விளக்கியுள்ளோம்.

பொதுவுடமை நாடுகளிலும் சர்வாதிகார நாடுகளிலும் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் எந்நிலேயிலிருக்கின்றன என்பதை அறிந்து கொள்வது சாத்தியமன்று. குறிப்பாகச் சுட்டிக்காட்டப்பட்டுள்ள, ஆனுல் அதிக சுதந்திரமில்லாத முறையில், கட்சிக்கு அடிமைப் பட்டதாக, திட்டமிட்ட பொருளாதாரத்தில் கூட்டுறவு இயக்கம் அந் நாடுகளில் இடம் பெற்றுள்ளது. ஆனுலும், அனேக சங்கங்கள் தன்னகத்தே அதிக சுதந்திரத்தையும், சுயமாக இயங்கும் தன்மையையும் கொண்டு, அதிகப் பொருளாதார அதிகாரம் உள்ளனவான விளங்குகின்றன.

கூட்டுறவு இயக்கம் மிகவும் பழமையான அடிப்படையைக் கொண்டது. கூட்டுறவின் உபயோகத்தில் அதிக நம்பிக்கை யுள்ள சர்வாதிகாரியான ஆல்பர்ட் தாமசுடைய (Albert Thomas) காலத்திலிருந்தே இவ்வியக்கம் சர்வதேசத் தொழில் காரியால யத்தோடு தொடர்பு கொண்டிருக்கிறது. சர்வதேசத் தொழில் காரியாலயத்திற்குக் கூட்டுறவுப் பிரிவு என்ரெரு பகுதியுண்டு. இது ஒழுங்காக, சர்வதேசக் கூட்டுறவு நிறுவனங்களேப்பற்றிய செய்தி களேயும் துண்டுப் பிரசுரங்களேயும், புதிய மாறுதல்களேப் பற்றிய குறிப்புகளேயும் பிரசுரித்து வருகிறது. சர்வதேசக் கூட்டுறவுத் தொடர்புக் குழு (International Committee for Inter-Co-operative Relations) இந்தக் காரியாலயத்தின் தலேமையில் கூடிற்று. மேலும், இரண்டாம் உலகப் போருக்குப் பின் கூட்டுறவு நிபுணர்களின் குழு ஒன்றைத் தோற்றுவித்தது. ஐரோப்பாவிலும் பிற கண்டங் களிலும், தனிமையாகவும் மற்றுள்ள ஸ்தாபனங்களின் ஒத்துழைப்

போடும் இந்தக் காரியாலயம் கூட்டுறவை அடிப்படையாகக் கொண்ட அனேகக் கருத்தரங்குகளை நடத்திற்று. உதவியை நாடி நின்ற பல பின்தங்கிய நாடுகளுக்கு, இச் சங்கம் பல கூட்டுறவு நிபுணர்களையும் ஆலோசகர்களையும் அனுப்பி உதவிற்று.

ஐக்கிய நாடுகளின் ஸ்தாபனம் 1943ஆம் ஆண்டு அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகளில் உணவு விவசாய நிறுவனத்தை உருவாக்கிப் பின்னர் ரோம் நகருக்கு அதை மாற்றிற்று. இந்த நிறுவனத்தில் விவசாயப் பிரச்சினைகளைக் கவனிக்க ஒரு கூட்டுறவுப் பகுதி உண்டு. அப் பகுதி கைப்பிரதிகளைப் பிரசுரித்தும், கருத்தரங்குகளை நடத்தியும், கூட்டுறவு ஆலோசகர்களைக் கடல் கடந்த நாடுகளுக்கு அனுப்பியும் செயல்பட்டு வருகிறது. அப் பகுதி கொண்டுள்ள குறிக்கோளை அடைய கூட்டுறவு உண்மையாகவே மிகவும் பொருத்தமான கருவியாகும். விவசாயத்தைப்பற்றிய ஆலோசனைகளை அளித்தும், தேவையான பொருள்களைக் குறைந்த விலைக்கு விற்றும் விவசாயக் கூட்டுறவு இயக்கம், விவசாயம் செய்யும் திறனை முன்னேற்றியிருக்கிறது. பொதுவாக வாங்குவோரின் கூட்டுறவு இயக்கம் ஆகாரச் சத்துப்பொருள்களை மிகவும் முக்கியமாக நினைக்கவில்லை. கூட்டுறவால் அடையும் பயன்களைப் பொறுத்து உணவு, விவசாய ஸ்தாபனத்தின் மீன்பிடி பிரிவினர் தங்கள் கவனத்தைச் செலுத்தி, இவ் விஷயத்தின் திறனை வளர்ப்பதைப்பற்றி கூட்டம்கூடி ஆராய்ச்சி நடத்துகின்றனர்.

ஐக்கிய நாடுகளின் ஸ்தாபனமும், ஐக்கிய நாடுகளின் கல்வி-விஞ்ஞானம் – கலாச்சார ஸ்தாபனமும் (UNESCO) ஓரளவு கூட்டுறவு முறையில் உற்சாகம் காண்பிக்கின்றன. ஆயினும், சர்வதேச தொழில் ஸ்தாபனத்தைப் போன்றோ அல்லது உணவு விவசாய ஸ்தாபனத்தைப் போன்றோ கூட்டுறவைச் செயல்படுத்தும் வாய்ப்புகள் ஐக்கிய நாடுகளின் ஸ்தாபனத்திற்கும், ஐக்கிய நாடுகளின் கல்வி–விஞ்ஞானம்–கலாச்சார ஸ்தாபனத்திற்கும் கிடையாது.

நவீன உலகில் கூட்டுறவு, தனியார் வியாபாரத்துடன் போட்டியிட்டுக் கொண்டிருப்பதை நாம் கண்கூடாகப் பார்க்கிறோம். இனி கூட்டுறவு இயக்கம் எவ்விதம் திளைத்தோங்கும், இதிலுள்ள குறைபாடுகளெவை என்பதை ஆராய்ந்தறிய இவ்வுண்மை தூண்டுகிறது. இந்த நூற்றாண்டின் மத்தியில் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் மொத்த அங்கத்தினர்களின் எண்ணிக்கை இருபது கோடி என்றும், அனேகமாய் பெரும்பாலும் அங்கத்தினர்கள் குடும்பத் தலைவர்கள்தானென்றும் கணக்கிடப்பட்டுள்ளது.

இருபது ஆண்டுகளுக்கு முன்னர் அங்கத்தினரின் எண்ணிக்கை இதிலும் பாதியாக இருக்கும்போது வருடா வருடம் 500 கோடி பவுன்களுக்கு வியாபாரம் நடைபெற்று வந்தது. இதில் பாதிக்கு மேல் கடனுதவி, டெபாசிட்டுகள், இன்ஸ்யூரன்ஸ் முதலிய இனங்களில் செலவாகும். மிகுந்துள்ள தொகை, சமமாக வாங்குவோர் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கும், விவசாயிகளின் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கும் பிரித்துக் கொடுக்கப்பட்டது. ஆனல், அவைகளின் இன்றைய வருமானம் அந்தத் தொகையைப்போல ஐந்து மடங்கு அதிகரித்துவிட்டது. அவ் வருமானம் நிரந்தரமானதே. ஆனுல், சில பொருளாதார வாழ்க்கைக்குரிய பொருள்கள், குறிப்பாக விவசாய உற்பத்திப் பொருள்கள், மற்றும் நுகர்வோருக்கான பொருள்கள் விசேஷமாக ஆகார, ஆடைப் பொருள்கள் ஆகியவை சேர்ந்துதான் இந்தப் பெரிய தொகையை உண்டாக்குகிறது என்பது கவனிப்பதற்குரிய விஷயமாகும். இந்தத் துறைகளில் கூட்டுறவின் பிடி பல ஆண்டுகளாக அதிகரித்துக் கொண்டே வருகிறது. இன்னும் வருங்காலத்திலும் இது மேலும் மேலும் அதிகரித்துக் கொண்டே வரும் என்பதில் ஐயம் இல்லே. வெகு விரைவில் உற்பத்தியாளர் கூட்டுறவுச் சங்கங்களும், வாங்குவோர் கூட்டுறவுச் சங்கங்களும் பூரணமாக ஒருமைப்பட்டுவிடும். சில நாடுகளில் தோட்டத்திலிருந்து பயிராகி வரும் மூலப் பொருளிலிருந்து கடையிலே விற்கப்படும் முற்றுவிக்கப்பட்ட பொருள் வரையிலும் கூட்டுறவு இயக்கத்தின் கட்டுப்பாட்டுக்குள் வரும் என்பதிலும் எவ்வித ஐயமும் இல்லே.

மற்றுமுள்ள துறைகளிலும் கூட்டுறவு இயக்கத்தின் நிழல் காணப்படுகிறது. பரம்பரையாக அவசிய சேவைகள் என்று கருதப்பட்ட சுகாதாரம், மின்சக்தி முதலியவற்றைக் கூட்டுறவு அடிப்படையில் அபிவிருத்தியடையச் செய்வது ஓரளவுக்குத் தான் சாத்தியப்படும். யூகோஸ்லேவியா, செக்கோஸ்லேவியா முதலிய நாடுகளில்தான் அத்தகைய அபிவிருத்திகள் நடந்தேறியுள்ளன. போக்குவரத்துத் துறையில் தனியார் பகுதியைப் போன்று கூட்டுறவால் நன்ருகச் செயல்பட முடியாது. முடக்கப்பட்ட மூலதனம் கொஞ்சநஞ்சமன்று. சமாதான காலத்திலும், போர்க் காலத்திலும் மக்கள் சமுதாயம் இருப்புப் பாதைகளேயும், கப்பல்களேயும், இருப்புப்பாதை கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கும், மாலுமிகளின் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கும் மாற்ற வேண்டும் என்று அதிக உற்சாகம் காண்பித்தனர். ஆனுல், அத்தகைய கூட்டுறவை சரியான முறையில் கட்டுப்படுத்த அவர்களிடையே உறவு தகுந்த முறையில் அமையவில்லே.

கனரகத் தொழில்கள் மிகப் பெரியவைகளாயிருப்பதாலும், அதிக மூலதனம் முடக்கப்பட்டிருப்பதாலும், போக்குவரவு சாதனங்களுடனும் யுத்த தளவாடங்களுடனும் தொடர்புடையன வாயிருப்பதாலும் கூடிய அளவு அரசாங்கம் கட்டுப்பாட்டுக்குள் அடங்கி நடக்கவே வேண்டியிருக்கிறது. ஆனாலும், இவை களிலும் கூட்டுறவோ அல்லது அரசாங்கமோ உட்புகுந்து வேலை செய்ய நல்ல வாய்ப்பு உள்ளது. பருத்தி ஆலைத் தொழிலில் ஓரளவு கூட்டுறவு ஸ்தாபிக்கப்பட்டுள்ளது. இரசாயனத் தொழிலிலும் கூட்டுறவு முறை, உர உற்பத்தி வழியாகப் புகுந்து கொண்டிருக்கிறது. பொறியியலிலும், எண்ணெய்த் தொழிலிலும் கூட்டுறவு செயல்படுகிறது. இன்னும் தொழில் துறையில் கூட்டுறவு செயல்பட வேண்டுமானால், அது வாங்குவோர் இயக்க மாகத்தான் இருக்க முடியும். ஏனென்றால், அங்குதான் நவீன கனரக உற்பத்தித் தொழிலை நடத்துவதற்கான பெரிய மூலதனமும், கண்காணிப்பதற்குத் தேவையான அனுபவமும் மல்கிக் கிடக்கின்றன. விவசாயக் கூட்டுறவு இயக்கத்திலும் இது முன்னேற்றத்தைக் கொண்டுவரும். ஏனென்றால், விவசாயத் திற்குத் தேவையான பொருள்களை உற்பத்தி செய்தல், உரங்கள், எண்ணெய்ப் பொருள்கள், ஒருவேளை அதன் பின்னர் இயந்திரங்கள் முதலியவற்றை இது உற்பத்தி செய்யும். ஆகவே, முன்னேற்றம், வாங்குவோர் கூட்டுறவின் முயற்சியைப் பொறுத்ததே ஆகும். மூலப் பொருள்களை உற்பத்தி செய்தல்,போக்கு வரவு சாதனங்கள், கட்டடம் கட்டும் பொருள்கள் முதலியனவும், கருவிகள், கூட் டுறவுச் சங்கங்களுக்குத் தேவையான கட்டடங்கள் முதலியனவும் இதனுள் அடங்கும்.

ஒரு ஃபிரெஞ்சு எழுத்தாளர் பொருளாதார வாழ்க்கையில் கூட்டுறவுப் பகுதி என்றால் என்ன என்று கூறுகிறார். கூட்டுறவுப் பகுதிக்குக் குறிப்பான வடிவம் கிடையாது. எங்கு அதிகத் தேவை யுள்ளதோ, எங்கே எதிர்ப்பில்லையோ அங்கே கூட்டுறவுப் பகுதி தானாகவே செழித்து வளரும். குறிப்பாகத் திட்டமிடாத தனியார் வியாபாரத்தில் கூட்டுறவுப் பகுதி நன்றாக வளர்ந்தது. ஆனால், நிச்சயமாக வருங்கால உலகம் திட்டமிடப்பட்டதாகவும் வெகுவாகச் சமதர்ம பொருளாதார நிலையையுடையதாயுமிருக்கும். இனி வரப் போகும் புதிய உலகில் கூட்டுறவுப் பகுதி எந்த வடிவமாயிருக்க வேண்டும், எவ்வளவு பெரிதாயிருக்க வேண்டும் என்பதை இன்னும் ஒருவரும் கருத்தாய் நினையாமலிருத்தல் விந்தைக்குரிய விஷயமே. ஆயினும், பட்டணங்களிலுள்ள வாங்குவோர் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் சமதர்மக் கொள்கையுடையனவே. அவைகள் நெருங்கிய தொடர்பு கொண்டுள்ளதாயுமிருக்கின்றன.

மேலும் விவசாய, மீன்பிடி கூட்டுறவு இயக்கங்கள் நிரந்தரக் கட்டுப்பாடுகள், வியாபாரத் திட்டங்கள் முதலியவற்ருேடு நெருங்கிய தொடர்பு கொண்டிருக்கின்றன.

இங்கிலாந்தில் இவ்வியக்கம் பகிரங்க வியாபாரப் போட்டியும், கட்டுப்பாடில்லாத வியாபாரமும் தழைத்த காலத்தில் வளர்ந்து வந்தது. ஆகவே, இவ்வியக்கம் அந்த நிலேயிலும் நன்ருகச் செயல்பட்டு, பெரிதாக வளர்ந்து போட்டியிட்டு, வியாபாரத்தின் ஒரு பெரும் பகுதியைக் கைப்பற்றிக் கொண்டது. ஆயினும், அதன் அங்கத்தினர்களில் பெரும்பாலோரும் சமதர்மக் கொள்கையை ஆதரிப்பவர்களே. அவர்கள் இந்த இயக்கத்தின் மூலம் தனியார் வர்க்கத்தையும் போட்டியையும் ஒழித்து சமதர்ம பொருளாதாரத்தை நிறுவலாம் என்று பெருமிதம் கொண்டிருந்தனர்.

கூட்டுறவுச் சமதர்மம் தனது ஆட்சியைக் கடந்த நூறு ஆண்டுகளாக மெல்ல மெல்ல பரப்பிக்கொண்டே வருகிறது. மற்றத் துறைகளிலும் பொருளாதார வாழ்க்கையுடன் தொடர்புள்ள அதே துறைகளிலும் வெகு விரைவில் அரசியல் சமதர்மம் தனது ஆட்சியை நிறுவக்கூடும். ஓரளவுக்கு இது முன்னமேயே நிகழ்ந்துவிட்டது என்று கூறலாம். அனேக தனியார் நிலக்கரிச் சுரங்கங்களும், கூட்டுறவு இயக்கத்தால் நடத்தப்பட்டு வந்த சில நிலக்கரிச் சுரங்கங்களும் தேசியமயமாக்கப்பட்டுவிட்டன. வியாபார போர்டுகள் (The Marketing Boards) கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் சுயமாக விவசாயப் பொருள்களே வாங்கும் சுதந்திரத்தையும் பறித்துக் கொண்டுவிட்டன. கூட்டுறவினிடமிருந்து அயல் நாட்டு வர்த்தகத்தை இறக்குமதிக் கட்டுப்பாடுகள் தங்களிடம் எடுத்துக்கொண்டு அயல் நாடுகளிலுள்ள கூட்டுறவு ஸ்தாபனங்களோடு தொடர்பு கொள்ள முடியாதபடி செய்துவிட்டன. கூட்டுறவின் திறமை, வலிமை, அதிகாரம் முதலியவற்றில் பெருமை கொள்ளும் கூட்டுறவாளர்கள் மேற்கூறப்பட்ட மாற்றங்களே வரவேற்கமாட்டார்கள்.

சமதரும பொருளாதாரத்தில் கூட்டுறவின் வருங்காலத்தைப் பற்றி நாம் ஆழ்ந்த அறிவுடன் ஆலோசிக்க வேண்டும். எந்தெந்தத் துறைகளில் கூட்டுறவு தனது பணியை விட்டுவிட வேண்டும்; இதுவரையிலும் எந்தத் துறைகளில் முற்றிலுமாக இவ்வியக்கம் செயல்படவில்லே; அத்துறைகளேக் கூட்டுறவு இயக்கம் ஏற்றுக் கொள்ள ஆயத்தமாக இருக்கிறதா; இல்லாவிட்டால் பொது மக்களின் நன்மையைக் கருதி சமதரும அரசாங்கத்திற்குப் பதில் கட்டுபாடுகளற்ற சுதந்திரக் கூட்டுறவுதான்

வேண்டும் என்று கூட்டுறவாளர்கள் கூறுவார்களா என்று சிந்திக்கவேண்டிய நிலையும் ஏற்பட்டுள்ளது. ருஷியாவில் கட்டுப் பாடின்றி எவ்வளவோ ஆகாரம் விநியோகிக்கப்பட்டபோதிலும், அந்நாட்டில் மேற்கூறிய நிலைதான் நிலவுகிறது. இதற்கு மாருகத் தனியாள் வியாபாரம் செய்யப் பெரியதோர் துறையை விட்டுக் கொடுத்தால், கூட்டுறவு இயக்கம் அதனுள்ளும் மெல்ல நுழையுமா என்ற ஐயமும் எழுகிறது. இக் கேள்விகள் எல்லா நாடுகளிலுமே மெல்ல ஒலிக்கின்றன. கூட்டுறவுக் கொள்கையை வகுப்போர் சமதரும அரசாங்கத்தின்கீழ்த் தங்கள் இயக்கத்தைக் கலைத்துக் கொள்வதில் திருப்தி அடைவார்களா அல்லது சமதரும அரசாங்கம் எவ்வளவு பயனுள்ளதோ அதைப் போன்று பொருளாதார, சமூகத் துறைகளில் கூட்டுறவு இயக்கத்தின் வெற்றிகள் மேலானவை என்று கருதி இவ்வியக்கத்தைச் சமதரும அரசாங்கத்துடன் ஒன்று படுத்துவார்களா? இல்லாவிடில், இவ்வியக்கத்தின் கொள்கைகளை வகுப்போருக்கும் இவ் வியக்கத்தின் செயல்முறை வர்த்தகர்க ளிடையிலும் விரிந்துகொண்டே செல்லும் ஒரு பிளவு ஏற்படலாம். இரண்டாவதாக, இந்த இரண்டு சாராரும் வரையறுக்கப்படாத கொள்கையுடன் அரசியல், பொருளாதாரத் துறைகளில் தோன்றும் புதிய மாற்றங்களைச் சமாளிக்க வேண்டியிருப்பதைக் கண்டு கொள்வார்கள். அனேக வருடங்களாகக் கூட்டுறவு இயக்கம், புதிய கட்டடங்கள் ஏற்படும்போது, அந்த நிலைக்கேற்ற சிறு மாற்றங் களை ஏற்படுத்திக்கொண்டுவந்துள்ளது. ஆனுல், கூட்டுறவுக் கொள்கைகளைச் சீர்திருத்தவோ அல்லது உறுதிப்படுத்தவோ அவர்களுக்குப் போதிய அளவு நேரத்தை யுத்தங்களும் புரட்சி களும் அளிக்கவில்லை. ஏனென்ருல், உலகப் பொருளாதாரத்துடன் கூட்டுறவுப் பொருளாதாரத்தை ஒப்பிட்டு எல்லா நாடுகளும் சேர்ந்துதான் இம் முயற்சியை வெற்றிபெறச் செய்ய முடியும்.

கூட்டுறவுப் பொருளாதாரம் வாழ்க்கையின் ஒரு வழி எனும் உண்மையிலிருந்து ஆரம்பித்து, இந்த நூலிலே கொடுக்கப்பட் டிருக்கும் கண்ணோட்டத்திலிருந்து முக்கியமான அம்சங்களைத் தேவையான அளவு நடைமுறையில் கைக்கொள்ளலாம். கூட்டுறவு தனியார் ஊதியத்திற்கன்று. சமுதாயத்தின் நன்மைக் கென்று அது உற்பத்தி, விநியோகம், வங்கி, இன்ஷ்யூரன்ஸ் போன்ற மற்றப் பல சிறு சேவைகள் முறையைத் தட்டி எழுப்பி யுள்ளது. அந்த முறையினுள் எல்லோருக்கும் சமத்துவமுண்டு. தனி முயற்சியால் உருவாக்கப்பட்டுச் சுதந்திரமாக அளிக்கப்பட்ட சுதந்திர முறையாகும் இது. இந்தச் சுதந்திர முறை தனி நபருக்கும் குழுக்களுக்கும் எந்த முயற்சியிலும் ஈடுபட இடம் கொடுக்கிறது. ஆனுல், மற்ற அங்கத்தினரைச் சுரண்ட இடமளிப்ப

தில்லை. திட்டமிடப்பட்ட ஒரு தொழிலில் சுதந்திரமாகப் பணியாற்ற இவ்வியக்கம் இடம் கொடுக்கும்.

அரசாங்கத்தின் தலையீடின்றி இம்முறை தனியார் வர்க்கத்தை விட நுண்திறமையில் சிறந்தது என்று எடுத்துக்காட்டியுள்ளது. இது வளைந்துகொடுக்கும் தன்மையது. வேறுவிதப் பொருளாதார வழியில் வகுக்கப்பட்ட வர்த்தக அமைப்புகளுடன் கூட்டாக உழைப்பதற்கும் இம்முறை உதவுகிறது. இது ஒரு நல்ல அமைப்பாக வளர்வதால், இதற்குக் கடுமையான கட்டுப்பாடுகளை வைத்தாலோ அல்லது இயற்கைக்கு மாருக விஸ்தரிக்கச் செய்தாலோ, நிலைகுலைந்து விழுந்துவிடும். இது எவ்வித வாழ்க்கை நடத்துவோருக்கும், எவ்விதப் பொருளாதார நிலையுடையோருக்கும், எவ்விதக் கல்வியறிவுடையோருக்கும் பொருந்தும் என்று நிரூபித்துக் காட்டப்பட்டுள்ளது.

இது மக்களாட்சிக்குரிய தனிக்கல்வி, பொறுப்பு, விட்டுக் கொடுக்கும் மனப்பான்மை முதலியவற்றை அடிப்படையாகக் கொண்டது. பத்தொன்பதாம் நூற்ருண்டில் பிரிட்டிஷ் பாட்டாளி வகுப்பினரை இருபதாம் நூற்ருண்டிற்குரிய அரசியல் அதிகாரத்திற்குப் பயிற்சி அளித்ததில் இம்முறைக்கு அதிகப் பொறுப்பு உண்டு. இருபதாம் நூற்ருண்டில் வாழும் ஆஃப்ரிக்க கிராம வாசிக்கு அடுத்த நூற்ருண்டிற்குரிய அரசியல் அதிகாரத்தில் இம்முறை பயிற்சி அளிக்கிறது எனலாம். முதலாளிக்கும் தொழிலாளிக்கும் இடையில், முதலாளிக்கும் பல்வேறு குழுவினருக்குமிடையில், குழுவினர்களுக்கும் அங்கத்தினர்களுக்குமிடையில் அனேக தொழில் தொடர்புகளை இது ஏற்படுத்தியுள்ளது. முதலாளியின் அதிகாரம் தனியார் வர்க்கத்தில் அதிகமாயிருப்பினும், கூட்டுறவுத் துறையில் தந்திரமான முறையில் குறைக்கப்பட்டுவருகிறது.

இறுதியாக, பொருளாதாரத் துறைக்கு வெளியிலும் சில நன்மைகளை இம்முறை நல்குகின்றது. நெருங்கிய நட்புணர்ச்சி அல்லது குடும்ப உணர்ச்சி, பெருமிதம், தன்னலமற்ற அதிகாரம் முதலியன இம்முறையிலிருந்து வெளிப்படும் நன்மைகளாகும். சுருங்கக் கூறின், உலகின் பொருளாதார அமைப்பில் இம்முறை ஒரு பெரும் பங்கு கொள்ளுவது மாத்திரமல்லாமல், பல நிறமுடைய, பல நாகரிகங்களைச் சேர்ந்த ஆணும் பெண்ணுமான பல நாட்டு மக்களின் உள்ளங்களிலும், குணங்களிலும், உணர்ச்சிகளிலும் இது செயல்படுகிறது. பெரும் போர்கள், அரசியல் பிளவுகள் ஏற்படும் நாடுகளில் வாழும் மக்களுக்கு இம்முறை ஒற்றுமையைக் கொண்டுவரும் ஒரு கருவியாக விளங்குகிறது.



பொருட்குறிப்பு அகராதி

தமிழ் வெளியீட்டுக் கழகம்

சென்னை-9

1969 ஜனவரிவரை வெளியிட்டுள்ள நூல்கள்

பொருளாதாரம்

*1.	பொருளாதாரம் - II	... சி. வேலாயுதம்	...	9 00
2.	புதுமைப் பொருளாதாரக் கூறுகள்	... திருமதி ஆர். தாமரஜாட்சி	...	12 00
3.	பொருளாதாரம்—ஓர் அறிமுகம் - I	... தி. சி. மோகன்	...	12 00
4.	,, II	... எம். ஏ. அபூர்வசாமி, பி. வி. ஸ்ரீநிவாசன்	...	10 75
5.	பொருளாதாரக் கோட்பாடு வளர்ந்த வரலாறு	... க. முத்தையன்	...	7 00
*6.	பணவியலும் பாங்கியலும் - II	... சி. வேலாயுதம்	...	11 50
7.	நவீன பாங்கு இயல்	... க. வெற்றிவேல்	...	7 50
*8.	இந்தியச் செலாவணியும் பாங்கு முறையும்	... பி. வி. ஸ்ரீநிவாசன்	...	5 50
*9.	அரசாங்க நிதியியல்	... அர. சேஷாசலம்	...	4 75
10.	இந்தியப் பொருளியல் - I	... எம். பாலசுப்பிரமணியன்	...	10 00
11.	,, II	... எம். லூர்துநாதன்	...	4 25
12.	நமது பொருளாதாரப் பிரச்சினை - I	... சி. சுந்தரராஜன்	...	10 75
13.	,, II	... எஸ். குழந்தைநாதன்	...	10 50

*மூலநூல் (Original Book)

14.	இங்கிலாந்தின் பொருளாதார வரலாறு - I	கீ. சீ. இராமசாமி	6 00
15.	,, II	,,	6 00
16.	அமெரிக்காவின் நவீன பொருளாதார வளர்ச்சி	தி. சி. மோகன்	5 00
17.	அமெரிக்கப் பொருளாதார வரலாறு - I	மு. க. சுப்பிரமணியம்	11 00
18.	,, II	பி. வி. சீனிவாசன்	6 00
19.	,, III	,,	6 50
20.	அரசாங்க நிதியியலின் பொருளாதாரம் - I	மா. குமாரசாமி	10 00
21.	,, II	அர. சேஷாசலம்	9 50
22.	இந்தியாவின் பொருளாதார வளர்ச்சி-I	தே.வேலப்பன்	10 00
23.	,, II	ஜி. சிதம்பரம்	8 00
24.	பணம்—சிறு விளக்கம்	கோ. இராதாகிருஷ்ணன்	10 00
*25.	வணிக இயலின் தத்துவங்கள்	கு. ஆளுடையபிள்ளை	9 50
26.	பத்தொன்பதாம் நூற்றுண்டில் கிரேட் பிரிட்டனில் தொழில், வாணிபப் புரட்சி	கூ. ரா. கறுப்பண்ணன்	11 00
27.	பென்ஹாம் பொருளாதாரம் - I	ஏ. குழந்தை	11 00
28.	,, II	எஸ். குழந்தைநாதன்	7 00
*29.	வரவுசெலவுத் திட்டம்	ஆர். ரங்காச்சாரி	6 00
30.	பன்னாட்டுப் பொருளாதாரம்-I	ஏ. குழந்தை	7 50
31.	,, II	கே. எஸ். இராமசாமி	9 00
32.	பொருளாதார ஆய்வு நூல்-I	கோ. இராதாகிருஷ்ணன்	7 75
33.	,, II	,,	7 00
34.	வளர்ச்சியுருத நாடுகளின் அரசாங்க நிதியியல்	க. வெற்றிவேல்	4 25
35.	வளர்ச்சி குறைந்த நாடுகளின் முதலாக்கம் பற்றிய சிக்கல்கள்	மா. குமாரசாமி	5 50

36.	1939 முதல் இந்தியாவில் பணவீக்க விலைப் போக்குகள்	சி. சுந்தரராஜன்	7 50
37.	பொருளாதார வளர்ச்சிபற்றிய கட்டுரைகள்	எம். கே. சுப்பிரமணியம்	7 75
38.	இந்தியப் பொருளாதார வரலாறு (1857-1956)-I	ம. திருநாவுக்கரசு	7 00
39.	பொருளாதாரம்—ஓர் அறிமுகம்	பு. வி. சீனிவாசன்	6 25

வரலாறு

*40.	பிரிட்டன் வரலாறு - I	கி. ர. அனுமந்தன்	10 00
*41.	,, II	,,	9 75
*42.	ஐரோப்பிய வரலாறு - I	டி. வி. சொக்கப்பா	4 50
43.	ஐரோப்பா—கடந்த ஐந்து நூற்றாண்டு காலச் சரித்திரம்	வை. விருத்தகிரீசன்	15 00
44.	இங்கிலாந்து வரலாறு - I	இரா. அண்ணாமலை	13 00
45.	,, II	பா. மாணிக்கவேலு	13 00
46.	,, III	என். ஜே. ராஜகோபால்	8 00
47.	,, IV	,,	8 00
48.	இங்கிலாந்தின் வரலாறு - I	க. த. திருநாவுக்கரசு	15 00
49.	,, II	எம். எக்ஸ். மிராண்டா	8 00
50.	,, III	,,	5 00
51.	இந்தியாவின் சிறப்பு வரலாறு - I	தி. வெ. குப்புசாமி	7 50
52.	,, II	ஏ. உஸ்மான் ஷெரீப்	9 00
53.	,, III	அ. பாண்டுரங்கன்	11 00
54.	கிரேக்க நாட்டு வரலாறு - I	சைமன் ஐ. எஸ். பாக்கியநாதன்	7 50
55.	,, II	,,	7 00
56.	,, III	பி. இராமானுஜம் தேவதாஸ்	7 75

*மூலநூல் (Original Book)

57.	ஆக்ஸ்ஃபோர்டின் இந்திய வரலாறு-I	தி. வெ. குப்புசாமி	8 25
58.	,, II	ஏ. உஸ்மான் ஷெரீப்	7 50
59.	,, III	க. த. திருநாவுக்கரசு	10 50
60.	முகலாயப் பேரரசு-I	ஏ. உஸ்மான் ஷெரீப், எம். எக்ஸ். மிராண்டா	7 50
61.	,, II	எம். எக்ஸ். மிராண்டா, பா. மாணிக்கவேலு	7 75
62.	ஆங்கில அரசியலமைப்பின் வரலாறு-I	வை. விருத்தகிரீசன்	7 50
63.	,, II	வை. விருத்தகிரீசன், இரா. அண்ணுமலை	6 75
64.	,, III	இரா. அண்ணுமலை, பா. மாணிக்கவேலு	6 50
65.	,, IV	பா. மாணிக்கவேலு	7 00
66.	ஆங்கிலேயரின் சமுதாய வரலாறு-I	சி. ஈ. இராமச்சந்திரன்	6 50
67.	,, II	சி. ஈ. இராமச்சந்திரன், இர. ஆலாலசுந்தரம்	6 75
68.	,, III	ஆர். ஆலாலசுந்தரம்	6 50
69.	இந்தியாவில் முகலாயரின் ஆட்சி - I	பா. மாணிக்கவேலு	5 00
70.	,, II	ஏ. உஸ்மான் ஷெரீப்	6 00

அரசியல்

*71.	இந்திய அரசியலமைப்பு	வீ. கண்ணையா	4 75
72.	அரசியலுக்கு ஓர் அறிமுகம்	டி. செல்லப்பா	8 50
73.	தற்கால அரசியல் அமைப்புகள்	மோ. வள்ளுவன் கிளாரன்சு	8 50
74.	பன்னாட்டு அரசியல் - I	திருமதி நூர்ஜஹான் பாவா	16 00
75.	,, II	,,	13 25
76.	பொதுத்துறை ஆட்சி இயல் - I	வீ. கண்ணையா	9 00
77.	,, II	அ. ஜெகதீசன்	7 25
78.	பொதுத்துறை ஆட்சியியலுக்கு ஓர் அறிமுகம் - I	வீ. கண்ணையா	7 50
79.	,, II	டி. செல்லப்பா	7 50

80.	இந்திய அரசியலமைப்புத் திட்டம்	தி. வெ. குப்புசாமி, எஸ். சுப்பிரமணியன்	9 25
81.	இந்திய ஆட்சி அமைப்புமுறை வளர்ச்சி-I	வீ. கண்ணையா	6 25
82.	,, II	வீ. கண்ணையா, கி. ர. அனுமந்தன்	5 75
83.	,, III	கி. ர. அனுமந்தன்	
*84.	மக்கள் ஆட்சி	க. சந்தானம்	4 25
85.	1919 முதல் சர்வதேச உறவுகளும் உலக அரசியலும்	என். ஜே. இராஜகோபால்	7 75
86.	சமூக, அரசியல் கொள்கையின் அடிப்படைகள்	மோ. வள்ளுவன் கிளாரன்ஸ்	7 00
87.	அரசியலமைப்புச் சட்ட ஆய்வுக்கு ஓர் அறிமுகம் I	பா. சூரியநாராயணன்	5 75
88.	,, II	பா. சூரியநாராயணன், கி. ர. அனுமந்தன்	6 00
89.	,, III	கி. ர. அனுமந்தன்	5 75

உளவியல்

90.	குழந்தை உளவியல் - I	கி. ர. அப்புள்ளாச்சாரி	8 00
91.	,, II	,,	7 00
92.	உட்கவர் மனம்	சி. ந. வைத்தீஸ்வரன்	7 00
93.	இளையோர் உளவியல் - I	தி. இரா. அரங்கராசன்	12 00
94.	,, II	,,	9 00
95.	சமூக உளவியல்	என். வேதமணி மானுவேல்	9 25
96.	பிறழ்நிலை உளவியல்	அ. பெசன்ட் கிரீப்பர்ராஜ்	11 00
97.	பித்தரின் உள்ளம்	,,	3 00
*98.	குமர உள்ளம்	டாக்டர் மு. அறம்	6 25

*மூலநூல் (Original Book)

தத்துவம்

99.	இந்து சமயத் தத்துவம்	... ஞா. ராஜாபகதூர்	...	5 50
*100.	அறிவு ஆராய்ச்சி இயல்	... ஆர். இராமானுஜாச்சாரி	...	3 50
*101.	மேலைநாட்டுத் தத்துவம்	... ஆர். எஸ். தேசிகன்	...	3 50
102.	அத்துவித தத்துவம்	... கோ. மோ. காந்தி	...	6 50
103.	ஆங்கிலேயப் பயன்வழிக் கொள்கையினர்	... மோ. வள்ளுவன் கிளாரன்சு	...	5 50
104.	இந்தியத் தத்துவம்—I	... வ. அ. தேவசேனபதி, பா. நா. சண்முகசுந்தரம்	...	3 50
105.	,, II	... ,,	...	6 00
106.	மெய்ப்பொருளியல்—ஓர் அறிமுகம்-I	... சி. இராமலிங்கம்	...	6 00

அறவியல்

107.	அறவியல்—ஓர் அறிமுகம்	... கோ. மோ. காந்தி	...	8 50

அளவையியல்

108.	அளவை இயல்—தொடக்க நூல்	... கி. ர. அப்புள்ளாச்சாரி	...	2 50

மானிடவியல்

*109.	மானிடவியல்	... ம. சு. கோபாலகிருஷ்ணன்	...	4 75
110.	பண்பாட்டுக் கோலங்கள்	... கி. பூ. சுப்பிரமணியன்	...	5 50
111.	இந்தியாவில் குடியானவர் வாழ்க்கை	... எஸ். இலட்சுமி	...	3 50

சமூகவியல்

112.	சமூகவியலின் அடிப்படைக் கோட்பாடுகள்	... ஜே. நாராயணன்	...	10 00

புவியியல்

113.	ஆசியா - I	கொ. சேஷ. நரசிம்மன்	9 50
114.	,, II	,,	8 75
115.	ஐரோப்பாக் கண்டத்தின் புவியியல்	ஏ. எஸ். நாராயணன்	8 50
*116.	தென்கிழக்கு ஆசியா	ஜி. கிருஷ்ணமூர்த்தி	8 50
*117.	வட அமெரிக்கா	குமாரி இரா. அலமேலு	8 25
*118.	தென் அமெரிக்கா	எம். என். பத்மநாபன்	9 00
*119.	தென் கண்டங்கள் – ஆஸ்திரேலியா	திருமதி எச். நியூமன்	4 00
*120.	,, – ஆஃப்ரிக்கா	எஸ். முத்துக்கிருஷ்ணக் கரையாளர்	3 25
*121.	புவிப்புறவியல் - II	நா. அனந்தபத்மநாபன்	6 00
*122.	செய்முறைப் புவியியல்	சு. ஜெயச்சந்திரன்	9 00
*123.	மக்கட் பரப்பியல்	வி. எஸ். அனந்தபத்மநாபன்	6 25
*124.	சமுத்திரவியல்	கோ. இராமசாமி	6 50
125.	காலநிலை இயல் - I	கொ. சேஷ. நரசிம்மன்	10 00
126.	,, II	,,	5 00
127.	வளியியலுக்கு ஓர் அறிமுகம்	கோ. இராமசாமி	11 00
*128.	புவி அமைப்பு இயல்	சி. விசுவநாதன்	4 75
129.	பௌதிகப்புவியியலும் புவியமைப்பியலும்	கோ. இராமசாமி	6 00
130.	சிஷோமின் வாணிகப் புவியியல்-I	எஸ். மாணிக்கம்	9 50
131.	,, II	எம். கார்த்திகேயன்	12 00
132.	,, III	சி. எஸ். நரசிம்மன்	

புள்ளியியல்

*133.	புள்ளியியல்—அறிமுகம்	சு. வைத்தியநாதன்	10 00
134.	புள்ளியியல் முறைகள் - I	கோ. சண்முகசுந்தரம்	10 00
135.	,, II	கே. ஆர். இராஜகோபாலன்	14 00
136.	நம்மைச் சுற்றியுள்ள பேரண்டம்	தி. வி. லட்சுமிநரசிம்மன்	6 50

*மூலநூல் (Original Book)

உயர்கணிதம்

*137.	ஆயத்தொலை வடிவகணிதம்	டி. கே. மாணிக்கவாசகம் பிள்ளை	12 50
*138.	வகை நுண்கணிதம்	,,	8 00
*139.	தொகை நுண்கணிதம்	தி. கோவிந்தராசன்	9 00

விலங்கியல்

*140.	விலங்கியல்	பெ. மா. அண்ணாமலை, இரா. முருகேசன்	12 00

பௌதிகவியல்

141.	ஒளி நூல்	ச. சம்பத்து	10 00

விஞ்ஞானம்

*142.	வானவெளி வெற்றி	டாக்டர் எம். ஏ. தங்கராஜ்	6 00
*143.	ரேடியோ	,, பி. திருஞானசம்பந்தம்	4 75
*144.	எக்ஸ்-கதிர்கள்	பெ. நா. அப்புசாமி, ஜே. பி. மாணிக்கம்	4 50
*145.	பாம்புகள்	பெ. மா. அண்ணாமலை	3 50
*146.	தாவரம்—வாழ்வும் வரலாறும்	டாக்டர் கு. சீனிவாசன்	8 00
*147.	கரும்பு	கு. பெரியசாமி	4 00
*148.	தாவரங்களின் வாழ்வியல்	எஸ். சுந்தரம்	6 50

மருத்துவம்

*149.	நீரிழிவு-க்ஷயரோகம்	டாக்டர் ஜி. வேங்கடசாமி, டாக்டர் ஏ. கதிரேசன்	2 50
150.	மகப்பேறும் மாதர் நோயும்	டாக்டர் (குமாரி) மணிமேகலை	8 25
*151.	பாக்டீரியா	சு. சுந்தரம்	2 50
152.	புற்றுநோய்	அ. கதிரேசன்	3 50
153.	உடலியங்கியல்–I	டாக்டர்கள் ஜி. வேங்கடசாமி, டி. சரோஜினி, எஸ்.கே. துரைராஜ், ஆர்.சேது	6 75
154.	,, II	,,	5 50
155.	என்புருக்கி நோய்	டாக்டர் அ. கதிரேசன்	7 25

பொறியியல்

156.	நீங்களே வீட்டைக் கட்டலாம்	கே. வி. கிருஷ்ணராஜ், சி. ஆர். சுப்பிரமணியம், ஆர். இராமசாமி, கே. வேணுகோபால்	8 50

கூட்டுறவு

157.	உலகக் கூட்டுறவு இயக்கம்	அ. வேல்மணி	5 50

சட்டம்

*158.	குற்றவியல் சட்டம்	எம். சண்முகசுப்பிரமணியம்	10 00

பொது நூல்கள்

159.	மகாத்மா காந்தி	சரஸ்வதி தங்கையன்	3 25
160.	விவசாயப் புரட்சி	வி. கார்த்திகேயன்	8 00
*161.	சேமக் கை-நூல்	ஆ. சுப்பிரமணியம்	2 50
*162.	முற்காலச் சோழர் கலையும் சிற்பமும்	எஸ். ஆர். பாலசுப்பிரமணியம்	9 00
*163.	உணவும் ஊட்டமும்	தி. வேங்கடகிருஷ்ணய்யங்கார்	4 50

புகுமுக வகுப்புகளுக்குரியவை (P.U.C.)

*164.	உலக வரலாறு	டி. ஆர். இராமச்சந்திரன்	4 00
*165.	பொருளாதாரம்	ஜி. சிதம்பரம்	3 50
*166.	வணிகவியலுக்கு ஓர் அறிமுகம்-I	கு. ஆளுடைய பிள்ளை	4 00
*167.	,, -II	,,	3 50
*168.	பௌதிகம்	டாக்டர் பி. திருஞானசம்பந்தம், ஆர். நாகராஜன்	7 50

* மூலநூல் (Original Book)

*169.	புகுமுக பௌதிகம்	...	டாக்டர் எம். ஏ. தங்கராஜ்	...	5 75
*170.	புகுமுக வகுப்புக் கணிதம்–I	...	கே. ராஜகோபாலன்	...	7 00
*171.	,, II	...	,,	...	3 00
*172.	புகுமுக வகுப்புக் கணித நூல்–I	...	டி. கோவிந்தராஜன், கொ. முத்துசாமி	...	7 00
*173.	,, II	...	,, ,,	...	4 50
*174.	கணிதம்—ஓர் அறிமுகம்–I	...	ஆர். மகாதேவன்	...	4 75
*175.	,, II		,,	...	3 25
*176.	வேதியியல்	...	பி. டி. முனியப்பா, ஆர். முத்துலட்சுமி	...	7 00
*177.	புகுமுக வேதியியல்	...	சி. ஏ. பத்மநாபன்	...	5 50
*178.	விலங்கியல்	...	எஸ். ஆப்ரகாம்	...	4 00
*179.	புகுமுக விலங்கியல்	...	பெ. மா. அண்ணாமலை	...	7 25
*180.	புகுமுக வகுப்புத் தாவரவியல்	...	எஸ். சுந்தரம்	...	4 50

*மூலநூல் (Original Book)